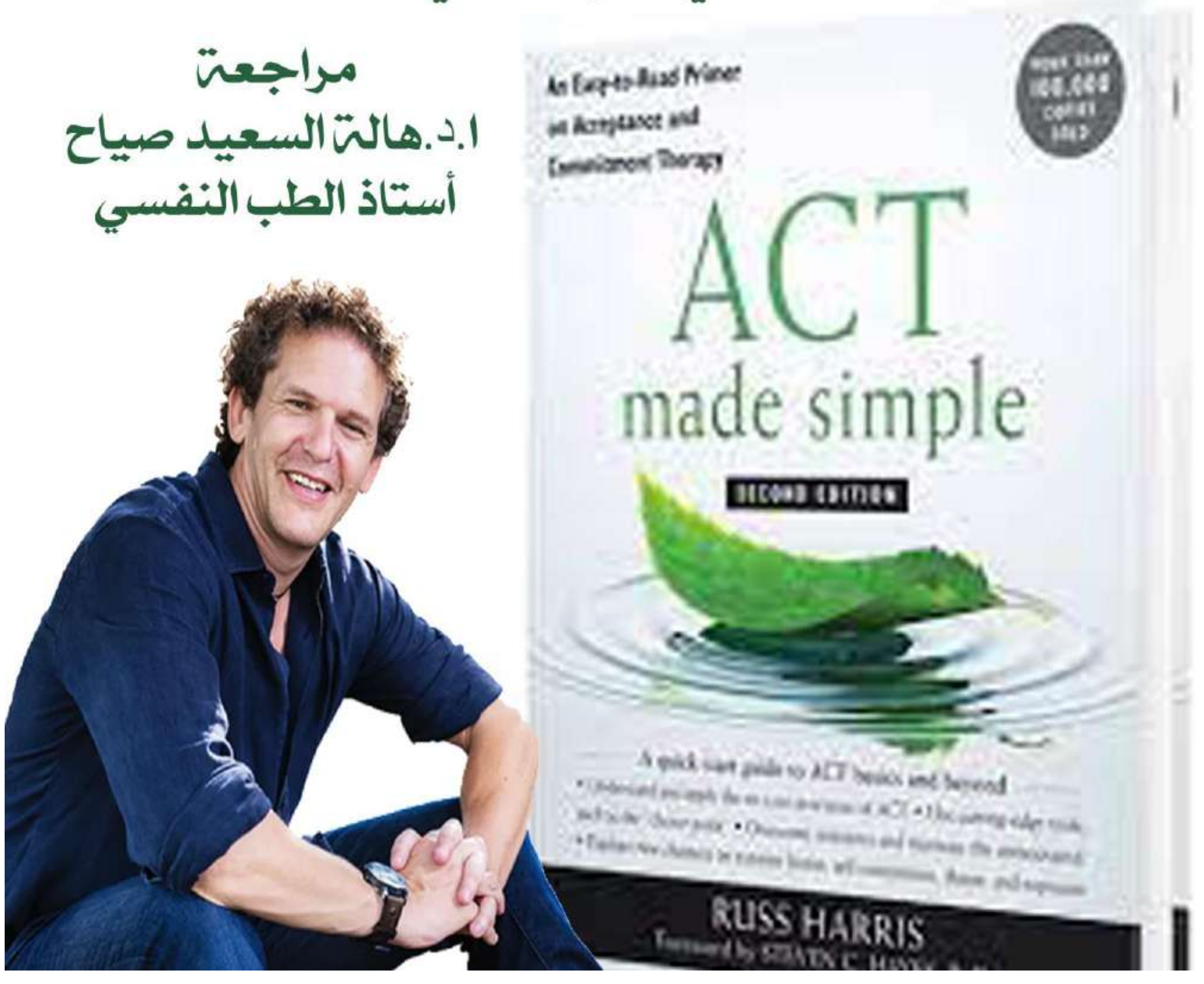
أدوات هاريس للعلاج بالتقبل والإلتزام

ترجمات مختارة من كتاب ACT made simple

جمع وإعداد د.أحمد حلمي يسري
أخصائي الطب النفسي

مراجعة
ا.د.هالة السعيد صياح
أستاذ الطب النفسي



أدوات هاريس للعلاج بالتقبل والإلتزام

ترجمات مختارة من كتاب ACT made simple

جمع وإعداد د.أحمد حلمي يسري

أخصائي الطب النفسي



مراجعة

الأستاذة الدكتورة . هالة السعيد صياح

أستاذذ الطب النفسي

المحتويات

مقدمة

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله صلى الله عليه وسلم وبعد،

في كتابه ACT made simple تحدث روس هاريس عن نصيحة جربها وتعلمها من كيرك ستروساهل ، أحد الرواد الأصليين في ACT صـ 253 : " إليك نصيحة رائعة تلقيتها من كيرك ستروساهل ، أحد الرواد الأصليين في ACT. لكل عملية من العمليات الأساسية الست ، اختر ثلاث تقنيات رئيسية – الأدوات ، وأوراق العمل ، والتمارين ، والاستعارات ، والممارسات ، والأسئلة ، وما إلى ذلك – واستخدمها مرارًا وتكرارًا حتى تصبح على دراية بها حقًا. سيعطيك هذا مجموعة أساسية من ثمانية عشر تدخلاً يمكن خلطها ومطابقتها ، وتكييفها واختيارها لعدد لا يحصى من المشكلات المختلفة. (مع القليل من الخيال ، يمكن استخدام معظم التقنيات في العديد من العمليات المختلفة.) ستصبح هذه التدخلات الثمانية عشر مجموعة أدوات ACT الشخصية الخاصة بك." ثم ذكر بعدها أنه سيقدم مجموعة أدواته الشخصية التي يستخدمها مع عملائه عل أنها مثال يمكن تقليده . كما شجع كل معالج على إنشاء نسخته الخاصة من الاستعارات وأوراق العمل والتمارين المفضلة لديه للعمليات الأساسية الست حتى تصبح مألوفة للمعالج فتأتي بشكل طبيعي وسلس.

وكانت هذه الأدوات كما هو مبين في الجدول التالي :

العملية الأساسية	التقنيات		
فك الالتحام	تسمية القصة	الأيدي كأفكار ومشاعر	عبارة "عندي فكرة أن ..."
التقبل	ادفع الورقة بعيدًابقوة	راقب ، تنفس ، تمدد حولها، واسمح و اجعل لها براح بداخلك	اليد الرحيمة
الاتصال باللحظة الحالية	لاحظ X	اليقظة وملاحظة تفاصيل اليد	إلقاء المرساة
الذات كسياق	عرض مسرحي للحياة	السماء والطقس	لاحظ أنك تلاحظ
القيم	النكهة والمذاق	عين الثور (لوحة التصويب)	بطاقات القيم
فعل ما يلزم	الأهداف الذكية	نقطة الاختيار	السلوكيات تجاه الهدف

وها نحن من خلال هذا الكتيب سنعرض هذه الأدوات في الجزء الثاني منه لنتمكن كمعالجين من التدرب بسهولة عليها ونتمكن من إجرائها مع المرضى والعملاء.

ولكن قبل أن ندخل إلى هذه الأدوات سنمر في جولة سريعة للتعريف بالعلاج بالتقبل والالتزام وعن أهدافه وعلام ينبني وسنأخذ جولة للتعريف بالعمليات الأساسية الست للمرونة النفسية ثم العمليات الأساسية الست المقابلة لها والمعرفة بالمعاناة النفسية ثم سنفصل قليلا في الجلسة الأولى وطريقة سيرها ووضع تصور للحالة والمشكلات المتعلقة بها وكيفية صياغة أهداف سلوكية وتعريف موجز باليأس الإبداعي والخطوة التي تليه من ترك الصراع ليتكون لدينا من خلال هذا الجزء الأول من الكتيب نظرة عامة مفيدة في رحلة العلاج.

فالله أسأل أن يتقبل هذا العمل وأن يكتب له القبول وأن ينفع به اللهم آمين

أحمد حلمي يسري

أخصائي الطب النفسي

يونيو 2022



الجزء الأول

في التعريف بالعلاج بالتقبل والالتزام والعمليات الست الأساسية

التعريف بالعلاج بالتقبل والالتزام ACT

ما هو ACT؟

ACT هو علاج سلوكي يتعلق بالتصرفات أو السلوكيات. يتعلق بالفعل الذي يسترشد بقيمك الأساسية – التصرف كنوع الشخص الذي تريد أن تكونه. ما الذي تريده في الحياة؟ ما الذي يهم حقًا في أعماق قلبك؟ كيف تريد أن تعامل نفسك والآخرين والعالم من حولك؟ ماذا تريد أن يذكره الاخرون عنك في جنازتك؟

الهدف من ACT

هو زيادة قدرة الفرد على اتخاذ إجراءات مدروسة وموجهة للقيم التي يثمنها الشخص. الاسم التقني لهذه القدرة هو المرونة النفسية.

من أين أتى ACT؟

تم إنشاء ACT بواسطة البروفيسور ستيفن سي هايز في منتصف الثمانينيات. ثم تطور الأمر أكثر. تطورت النظرية من أحد مجالات علم النفس مجال تحليل السلوك ويستند إلى نظرية سلوكية معرفية تُعرف باسم نظرية الإطار العلائقي (RFT).

يأتي ACT كذلك من نظرية تعرف باسم السياقية الوظيفية. (functional contextualism) حيث يكون الاهتمام بأفكار الناس ومشاعرهم و سلوكهم في سياق معين هل هو تكيفي او غير تكيفي

ACT هو جزء مما يسمى بـ "**الموجة الثالثة**" من العلاجات السلوكية – جنبًا إلى جنب مع العلاج الجدلي السلوكي (DBT) ، والعلاج المعرفي القائم على اليقظة (MBCT) ، والعلاج المركّز على التعاطف (CFT) ، والعلاج النفسي التحليلي الوظيفي (FAP) ، وعلاجات أخرى – وكلها تضع تركيزًا كبيرًا على التقبل واليقظة والتراحم ، بالإضافة إلى التدخلات السلوكية التقليدية.

ما هو الهدف من ACT؟

ببساطة ، فإن الهدف من ACT هو تعظيم الإمكانات البشرية لخلق حياة ثرية ذات معنى ، مع التعامل الفعال مع الألم النفسي الذي يصاحبها حتمًا.

يهدف ACT إلى ذلك من خلال:

- مساعدتنا في **توضيح ما هو مهم وذو معنى** لنا حقًا – أي **توضيح قيمنا** – واستخدام هذه المعرفة لتوجيهنا وإلهامنا وتحفيزنا على **القيام بتلك الأشياء التي من شأنها إثراء حياتنا وتعزيزها** ؛
- تعليمنا المهارات النفسية (مهارات "اليقظة") التي تمكننا من **التعامل مع الأفكار والمشاعر الصعبة بشكل فعال** ، والانخراط الكامل في كل ما نقوم به ، **وتقدير وتذوق جوانب الحياة التي تحقق الرضا**.

لمن يناسب ACT؟

يبدو الـ ACT مناسبًا للجميع تقريبًا.فمن الذي لن يستفيد من كونه أكثر حضورا نفسيا ؛ أكثر اتصالا بقيمه ؛ أكثر قدرة على إفساح المجال لألم الحياة الذي لا مفر منه ؛ أكثر قدرة على فك الالتحام مع الأفكار والمعتقدات والذكريات المعطلة ؛ أكثر قدرة على اتخاذ إجراءات فعالة في مواجهة الانزعاج العاطفي ؛ أكثر قدرة على المشاركة الكاملة في ما يفعله ؛ وأكثر قدرة على تقدير كل لحظة في حياته ، حتى في ظل مشاعر مؤلمة و في وجودها. تجلب المرونة النفسية كل هذه الفوائد والمزيد.

بالطبع ، إذا كان لدى الأشخاص عجز كبير في قدرتهم على استخدام اللغة ، مثل بعض الأشخاص المصابين بالتوحد الشديد ، أو إصابات الدماغ المكتسبة ، أو الإعاقات أخرى ، فقد يكون استخدام ACT محدود الاستخدام. ومع ذلك ، فإن RFT (نظرية الإطار العلائقي) لديها كل أنواع التطبيقات المفيدة لهذه المجموعات من المرضى.

تمت دراسة ACT علميًا وأثبت فعاليته مع مجموعة واسعة من الحالات بما في ذلك **القلق والاكتئاب واضطراب الوسواس القهري والرهاب الاجتماعي واضطراب القلق العام والفصام واضطراب الشخصية الحدية وضغوطات العمل والألم المزمن وتعاطي المخدرات واضطراب التكيف النفسي مع السرطان والصرع والتحكم في الوزن والإقلاع عن التدخين والإدارة الذاتية لمرض السكري**.

العمليات العلاجية الست الأساسية لـ ACT

تتصل العمليات العلاجية الأساسية الست في ACT باللحظة الحالية ، وفك الالتحام ، والتقبل ، والذات الملاحظة، والقيم ، وفعل اللازم. قبل أن نراجعها واحدًا تلو الآخر ، ألق نظرة على الرسم التخطيطي التالي ، والذي يُعرف للتبسيط باسم سداسي ACT hexaflex.

1- التواصل مع اللحظة الراهنة (كن هنا الآن)

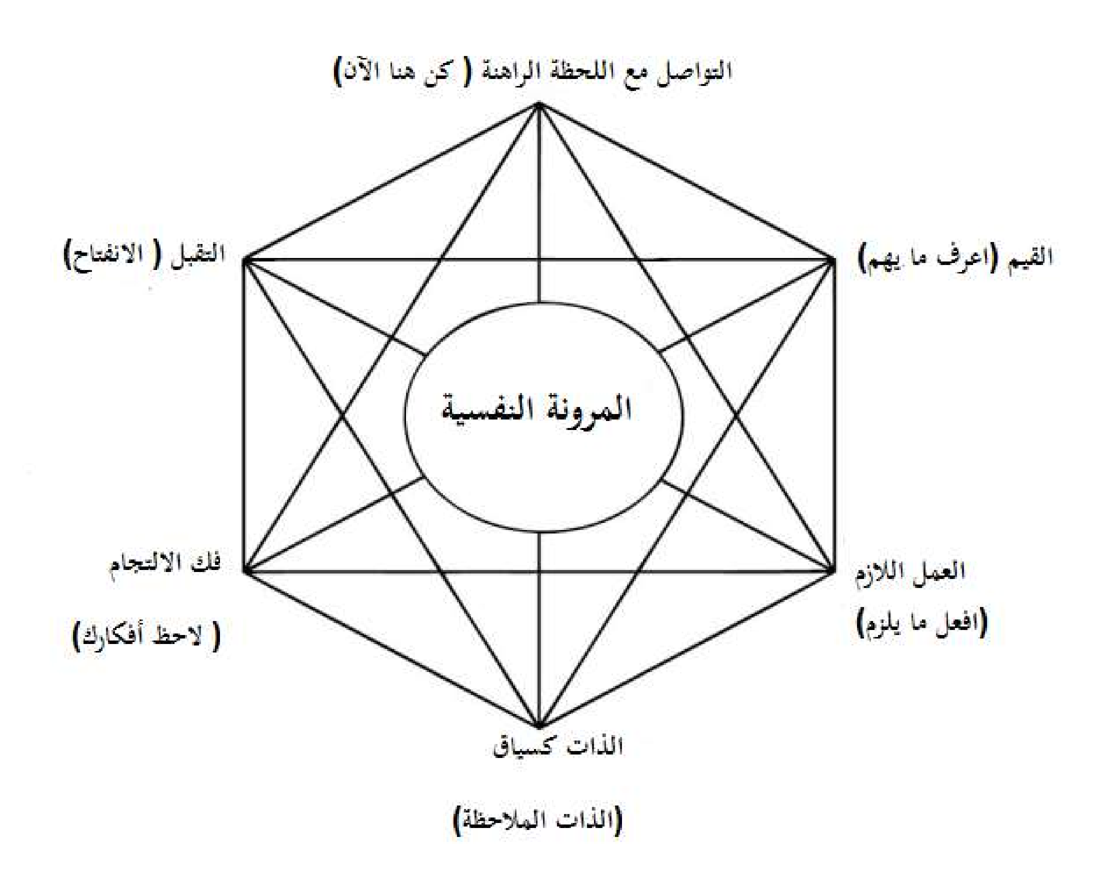
2- التقبل (الانفتاح)

3- فك الالتحام (لاحظ أفكارك)

4- الذات كسياق (الذات الملاحظة)

5- العمل اللازم (افعل ما يلزم)

6- القيم (اعرف ما يهم)



دعونا نلقي نظرة الآن على كل من العمليات الأساسية الست لـ ACT.

التواصل مع اللحظة الحالية (كن هنا والآن).

الاتصال باللحظة الحالية يعني الانتباه بمرونة إلى تجربتنا في هذه اللحظة: تضييق نطاق تركيزك أو توسيعه أو تحويل التركيز من شيء الى الاخر أو الحفاظ عليه ، اعتمادًا على ما هو أكثر فائدة. قد يتضمن ذلك الانتباه بوعي إلى العالم المادي من حولنا أو العالم النفسي بداخلنا ، أو كليهما في نفس الوقت ، والتواصل والمشاركة بشكل كامل في تجربتنا.

فك الالتحام (لاحظ تفكيرك).

فك الالتحام يعني الافتراق وتعلم "التراجع خطوة للخلف" أو الانفصال عن أفكارنا وتخيلاتنا وذكرياتنا. المصطلح التقني الكامل هو الانفصال المعرفي(cognitive defusion) ، لكننا نسميه عادةً الانفصال. نتراجع ونراقب تفكيرنا بدلاً من التشابك معه والانغماس فيه أو مقاومته. نحن نرى أفكارنا على حقيقتها – لا شيء أكثر أو أقل من الكلمات أو الصور. نحملهم برفق بدلاً من التشبث بهم. نحن نسمح لهم بإرشادنا ، لا للسيطرة علينا.

التقبل (انفتح).

التقبل يعني الانفتاح وإفساح المجال للتجارب الخاصة غير المرغوب فيها أو المؤلمة: الأفكار والمشاعر والعواطف والذكريات والإلحاحات والتخيلات والدوافع والأحاسيس. بدلاً من محاربتهم ومقاومتهم والهروب منهم ، نفسح لهم المجال. نسمح لهم بالتدفق بحرية من خلالنا – ليأتوا ويبقوا ويذهبوا كما يشاءون ، (يساعدنا ذلك على التصرف بفعالية وتحسين حياتنا).

الذات كسياق (الذات الملاحظة).

في اللغة اليومية ، هناك عنصران مميزان للعقل: جزء يفكر وجزء يلاحظ. عادة عندما نتحدث عن "العقل" ، فإننا نعني ذلك الجزء منا الذي يفكر –فهو الذي يولد الأفكار والمعتقدات والذكريات والأحكام والتخيلات والخطط وما إلى ذلك. لا نعني عادةً "الجزء الذي يلاحظ": إنه ذاك الجانب منا الذي يدرك كل ما نفكر فيه أو نشعر به أو نحسه أو نفعله في أي لحظة. عادة لا نستخدم لفظ الذات كسياق مع العملاء – ولكن نطلق عليه عادةً " الذات الملاحظة " أو " الذات المراقبة " أو ببساطة "الجزء منك الذي يلاحظ".

القيم (اعرف ما يهم).

ما الذي تريده في الحياة؟ ماذا تريد أن تفعل بوقتك القصير على هذا الكوكب؟ كيف تريد أن تعامل نفسك والآخرين والعالم من حولك؟ القيم هي الصفات المرغوبة للعمل الجسدي أو النفسي. بمعنى آخر ، القيم تصف كيف نريد أن نتصرف بصفة مستمرة. غالبًا ما نعبر عنها بالبوصلة لأنها تعطينا التوجيه وتوجه رحلة حياتنا.

الفعل اللازم (افعل ما يتطلبه الأمر).

يعني بالعمل اللازم اتخاذ إجراءات فعالة مسترشدة بقيمنا. ويتضمن ذلك كلاً من الفعل الجسدي (ما نفعله بجسدنا المادي) والعمل النفسي (ما نفعله في عالمنا الداخلي). من الجيد أن نعرف قيمنا ، ولكن فقط حين نضعها موضع التنفيذ تصبح الحياة ثرية وممتلئة وذات معنى.

وبينما نتخذ هذا الإجراء ، ستظهر مجموعة واسعة من الأفكار والمشاعر ، بعضها ممتع والبعض الآخر مؤلم للغاية. لذا فإن العمل اللازم يعني "القيام بما يلزم" (فعل المطلوب) للعيش وفقًا لقيمنا ، حتى عندما تستثار تلك الأفكار والمشاعر الصعبة. يتضمن العمل اللازم تحديد الأهداف ، وتخطيط العمل ، وحل المشكلات ، والتدريب على المهارات ، والتنشيط السلوكي ، والتعرض مع تقبل الخبرات الداخلية. يمكن

أن يشمل أيضًا تعلم وتطبيق أي مهارة تعزز وتثري الحياة – من مهارات التفاوض والتواصل و مهارات التوكيد والتهدئة الذاتية والتعامل مع الأزمات ومهارات اليقظة.

مصطلح اليقظة بإطلاق في ال ACT يعني : **عمليات اليقظة الأساسية الأربعة** : فك الالتحام والتقبل والذات كسياق والاتصال باللحظة الراهنة (وتسمى أيضًا "الانتباه المرن"). لذلك كلما قرأت مصطلح "اليقظة" فإنه يشير إلى أي من هذه العمليات أو جميعها ، في أي مجموعة.

المرونة النفسية: ألماسة سداسية الأوجه

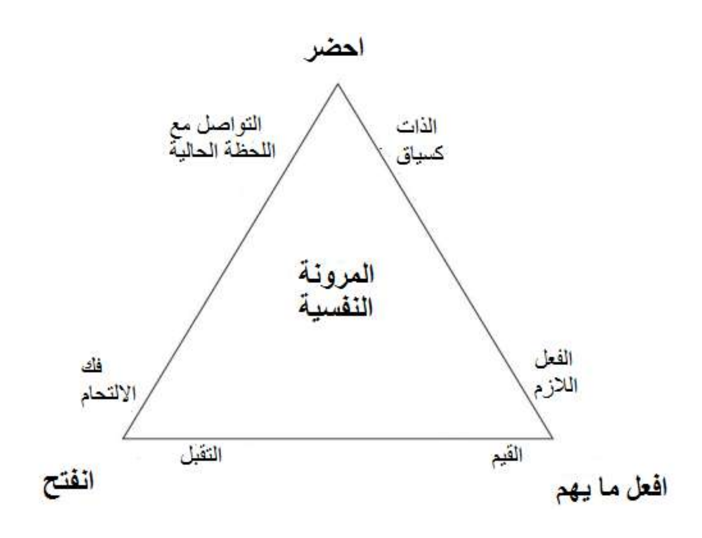
العمليات الأساسية الست لـ ACT ليست منفصلة. إنها تشبه ستة جوانب من الألماس ، والماس نفسه هو المرونة النفسية: القدرة على التصرف بانتباه ، مسترشدين بقيمنا. كلما زادت مرونتنا النفسية (بمعنى قدرتنا على أن نكون واعين تمامًا ، وانفتاحًا على تجربتنا ، والتصرف مسترشدين بقيمنا) كلما تحسنت جودة حياتنا.

كيف ذلك؟ لأننا نستطيع الاستجابة بشكل أكثر فاعلية للمشاكل والتحديات التي تجلبها الحياة حتمًا. علاوة على ذلك ، عندما ننخرط بشكل كامل في الحياة ونسمح لقيمنا أن ترشدنا ، فإننا نطور إحساسًا عميقًا بالمعنى والهدف ونشعر بالحيوية.

نستخدم كلمة "**حيوية**" كثيرًا في ACT ، ومن المهم أن ندرك أن الحيوية ليست شعورًا ؛ إنه إحساس بأننا على قيد الحياة بالكامل وأن نعتنق ما هو موجود الآن ، بغض النظر عما قد نشعر به في هذه اللحظة. يمكننا حتى أن نشعر بالحيوية على فراش الموت أو أثناء الحزن الشديد لأن "هناك قدر من الحياة في لحظة الألم كما في لحظة الفرح"

مثلث ال ACT

يمكن تجميع العمليات الأساسية الست معًا في ما يمكن تسميته الثلاثي يتكون من ثلاث وحدات وظيفية ، كما هو موضح في الشكل التالي:



الذات كسياق (المعروف أيضا باسم الذات الملاحظة) والاتصال باللحظة الراهنة كلاهما يشتمل على الانتباه بمرونة والانخراط في تجربتك هنا والآن (وبعبارة أخرى ، "الحضور هنا").

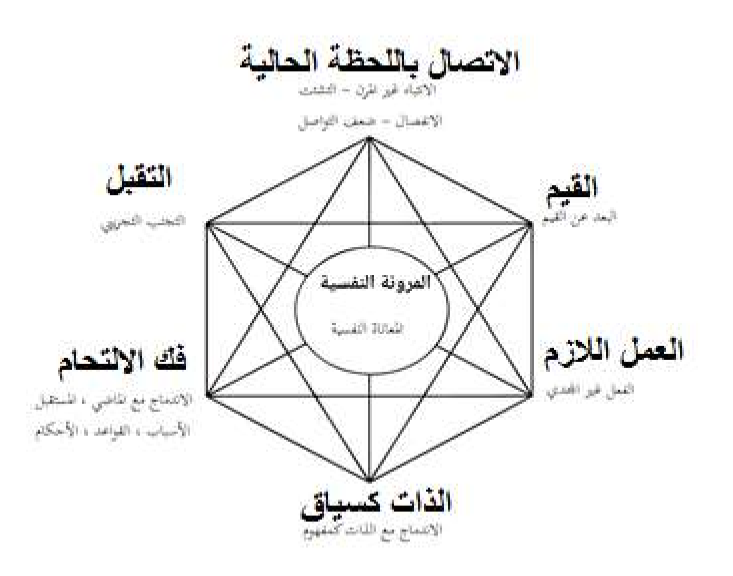
فك الالتحام والتقبل هما الانفصال عن الأفكار والمشاعر ، ورؤيتهم على حقيقتهم ، وإفساح المجال لهم ، والسماح لهم بالمجيء والذهاب من تلقاء أنفسهم (وبعبارة أخرى ، "الانفتاح").

القيم والفعل اللازم تشتمل على بدء العمل المحسّن للحياة والحفاظ عليه (وبعبارة أخرى ، "فعل ما يهم").

لذلك يمكننا وصف **المرونة النفسية بأنها القدرة على " الحضور والانفتاح والقيام بما يهم "**.

العمليات الست المَرضية للمعاناة النفسية

العمليات المرضية الأساسية لـ ACT ، كما هو موضح في الشكل أدناه ، هي الالتحام المعرفي ، والتجنب التجريبي ، والانتباه غير المرن ، والبعد عن القيم ، والعمل غير المجدي (غير العملي) ، والالتحام مع الذات كمحتوى. يمكن أن تؤدي أي من هذه العمليات أو جميعها إلى جمود نفسي (معاناة نفسية). يمكنك التفكير في هذه على أنها "الجوانب العكسية" للعمليات العلاجية الأساسية للمرونة النفسية. أثناء استعراضنا لها ، سنطبق أمثلة لعملاء يعانون من الاكتئاب لتوضيح كل عملية.



نموذج ACT للمراضة النفسية

الالتحام

يعني الالتحام أن أفكارنا تهيمن على أفعالنا الجسدية ووعينا بطريقة مرضية. في حالة الاكتئاب ، على سبيل المثال ، قد يلتحم العملاء مع كل أنواع الأفكار غير المفيدة: أنا سيء ، لا أستحق أي شيء أفضل ، لا يمكنني التغيير ، لقد كنت دائمًا على هذا النحو ، الحياة سيئة ، إنها صعبة للغاية ، العلاج لن ينجح ، لن أتحسن أبدًا ، لا أستطيع النهوض من السرير عندما أشعر بهذه الطريقة ، أو أنا متعب جدًا من القيام بأي شيء. غالبًا ما يلتحمون مع الذكريات المؤلمة للرفض أو خيبة الأمل أو الفشل أو الإساءة. (يُطلق على الالتحام الشديد مع الذكريات – إلى الحد الذي يبدو أنه حقيقة واقعة، كأنه يحدث هنا والآن – "الاسترجاع flashback"). لماذا أنا هكذا "، أو تعليق سلبي مستمر: هذه الحفلة سيئة. أُفضّل أن أكون في السرير. ما الهدف من التواجد هنا؟ لقد استمتعوا جميعًا بوقت ممتع. لا أحد يريدني هنا حقًا.

التجنب التجريبي

التجنب التجريبي هو المحاولة المستمرة للتخلص من التجارب الخاصة غير المرغوب فيها مثل الأفكار والمشاعر والذكريات أو تجنبها أو الهروب منها – هو عكس التقبل تمامًا. عادة ما يحاول العملاء المكتئبون بشدة تجنب أو التخلص أو الهروب من المشاعر المؤلمة مثل القلق والحزن والتعب والغضب والشعور بالذنب والوحدة والخمول وما إلى ذلك. لنأخذ المثال الشائع عن الانسحاب الاجتماعي. تخطط عميلتك للذهاب إلى حفلة عيد ميلاد صديقتها المفضلة ، ولكن مع اقتراب الوقت ، تلتحم مع أفكار مثل أنا مملة ، أنا عبء ، ليس لدي ما أقوله ، لن أستمتع أنا متعبة جدًا ، أو لا يهمني ذلك ، بالإضافة إلى الذكريات المؤلمة للأحداث الاجتماعية الأخيرة التي لم تجري على ما يرام. لديها مشاعر القلق التي تزداد قوة مع اقتراب الساعة ، حتى يتملكها شعور بالرهبة. لذلك اتصلت بصديقتها وقالت إنها تشعر بالغثيان لدرجة لا تسمح لها بالمجيء. وفي تلك اللحظة ، تحدث راحة فورية: تختفي على الفور كل تلك الأفكار والمشاعر الصعبة. الراحة لا تدوم طويلا بالطبع. بعد فترة وجيزة لقد التحمت مع كراهية الذات: انظر كيف أخسر ! أنا لا أستطيع حتى الذهاب إلى حفلة أعز أصدقائي. لكن هذا الاندفاع القصير من الراحة – ذلك الهروب القصير من رعبها – يُعَزَّز بشكل كبير ؛ مما يزيد من فرصة الانسحاب الاجتماعي في المستقبل و استمرار شدة الاكتئاب.

الالتحام والتجنب يسيران جنبًا إلى جنب. يلتحم عملاؤنا مع جميع أنواع الإدراكات المؤلمة (على سبيل المثال ، الاجترار للماضي أو القلق من المستقبل أو النقد الذاتي أو ذكريات الفشل وخيبة الأمل) بينما يحاولون في نفس الوقت تجنبها أو التخلص منها (على سبيل المثال ، من خلال المخدرات والكحول والسجائر ومشاهدة التلفزيون بكثرة ، أو النوم بشكل مفرط).

الانتباه غير المرن

الاتصال باللحظة الحالية ، أو الانتباه المرن ، يعني القدرة على إجراء اتصال واعٍ كامل مع العالمين الداخلي والخارجي على حدٍ سواء وتضييق نطاق تركيزك أو توسيعه أو تحويله أو الحفاظ عليه ، اعتمادًا على ما هو أكثر فائدة. يشير الانتباه العكسي (غير المرن) إلى مجموعة واسعة من أوجه القصور في هذه القدرة ، وخاصة "العناصر الثلاثة التالية": التشتت ، والانفصال عن اللحظة الحالية ، وضعف التواصل.

التشتت

يشير مصطلح "التشتت" إلى صعوبة الحفاظ على انتباه الفرد للمهمة أو النشاط المطلوب ؛ يتحول الانتباه بسهولة إلى محفزات أخرى ليست ذات صلة. كلما زاد تشتيت انتباهنا أثناء أي مهمة أو نشاط ، كلما كان أداءنا ضعيفًا وكان أداءنا أقل إرضاءً.

الانفصال

يشير الانفصال إلى العديد من الطرق المختلفة التي نفقد فيها الاهتمام الواعي أو الاندماج في تجربتنا: التنفيذ بشكل سطحي؛ القيام بالأشياء بلا تفكير ، أو الأداء بالقصور الذاتي ، أو بطريقة مملة أو بلا مبالة أو بذهن شارد (موجود جسدا بلا روح).

ضعف التواصل

ضعف التواصل هو مصطلح أستخدمه لوصف ضعف الاتصال الواعي بأفكارنا ومشاعرنا. إذا لم نكن قادرين على ملاحظة كيف نفكر أو ما نشعر به ، فإننا نفتقر إلى الوعي الذاتي ، لذلك يكون من الصعب للغاية تغيير سلوكنا بطرق تكيفية. نحن عرضة لخلل في تنظيم المشاعر والسلوك الاندفاعي أو الطائش.

عادة ما نرى جميع "العناصر الثلاثة": التشتت ، والانفصال ، وضعف التواصل عن اللحظة الحالية – ليس فقط في المرضى المصابين بالاكتئاب ، ولكن عبر مجموعة كاملة من المشكلات العيادية.

البعد عن القيم

نظرًا لأن سلوكنا يصبح مدفوعًا بشكل متزايد بالالتحام بالافكار والتجنب التجريبي ، فغالبًا ما تضيع قيمنا أو تُهمل أو تُنسى. وإذا لم نكن واضحين بشأن قيمنا ، أو لم نتمكن من الاتصال بها ، فلا يمكننا استخدامها كدليل فعال لأعمالنا. على سبيل المثال ، غالبًا ما يفقد العملاء المصابون بالاكتئاب الاتصال بقيمهم حول الرعاية والتواصل والمساهمة ؛ أن تكون منتجًا ومفيدًا ؛ العناية بالنفس؛ المرح؛ الألفة؛ الموثوقية؛ وما إلى ذلك وهلم جرا.

هدفنا في ACT هو **جعل السلوك تحت تأثير القيم** بشكل متزايد بدلاً من الالتحام بالافكار أو التجنب الخبراتي. ضع في اعتبارك الاختلافات بين الذهاب إلى العمل في ظل هذه الدوافع والمحفزات الثلاثة:

- بدافع الالتحام مع المعتقدات مثل أنني يجب أن أقوم بهذه المهمة. هذا كل ما أستطيع فعله.
- بدافع التجنب التجريبي: لتجنب "الشعور بالخسران" أو الهروب من المشاعر غير السارة بسبب التوتر الزاوجي في المنزل
- بدافع من قيم مثل الانتاج و الانجاز و الرعاية والتواصل والمساهمة

أي شكل من أشكال التحفيز من المرجح أن يجلب أكبر إحساس بالحيوية والمعنى والغرض؟

الفعل غير المجدي

يصف مصطلح "الفعل غير المجدي (غير الفعال)" أو "التحركات المبعدة" أنماط السلوك التي تخطفنا بعيدًا عن الحياة الواعية والقائمة على القيم. يتضمن هذا الإجراء المندفع أو الطائش أو التلقائي (على عكس الواعي أو المدروس أو الهادف) ؛ عمل مدفوع بإصرار للالتحام بالافكار أو التجنب التجريبي (بدلاً من القيم) ؛ أو التقاعس عن العمل أو التسويف حيث يلزم اتخاذ إجراء فعال. تشمل الأمثلة الشائعة للإجراءات غير العملية في حالات الاكتئاب (والعديد من الاضطرابات الأخرى) استخدام المخدرات أو الكحول بشكل مفرط ؛ الانسحاب اجتماعيا ، التوقف عن الأنشطة الممتعة سابقًا ؛ النوم أو مشاهدة التلفزيون أو اللعب بشكل مفرط ؛ ومحاولة الانتحار.

الالتحام مع الذات كمفهوم (محتوى)

لدينا جميعًا قصة حول من نحن. هذه القصة معقدة ومتعددة الطبقات. تتضمن حقائق موضوعية (مثل الاسم والعمر والجنس والحالة الاجتماعية والوظيفة) ، ووصف وتقييمات للأدوار التي نلعبها ، ونقاط قوتنا وضعفنا ، وما نحب ونكره ، وآمالنا وأحلامنا وتطلعاتنا و ما نقوله عن أنفسنا و ما يقوله الاخرون عنا. إذا تعاملنا مع هذه القصة بجدية ، فيمكن أن تساعدنا في تحديد من نحن وماذا نريد في الحياة.

ولكن عندما نلتحم مع مفهومنا الذاتي ، يبدو الأمر كما لو أن كل تلك الأفكار الوصفية الذاتية هي جوهر ما نحن عليه. نفقد القدرة على التراجع ونرى هذا المفهوم الذاتي على أنه ليس أكثر أو أقل من بناء معرفي معقد ، نسيج غني من الكلمات والصور. (تشير العديد من كتب ACT إلى هذا الالتحام من خلال المصطلح المربك إلى حد ما "الذات كمحتوى".)

في حالة الاكتئاب ، يلتحم العملاء عمومًا مع المفهوم الذاتي السلبي للغاية: أنا سيئ / لا قيمة لي / ميؤوس مني / غير محبوب وما إلى ذلك. ومع ذلك ، قد تحصل أيضًا على عناصر "إيجابية" هناك – على سبيل المثال ، أنا شخص قوي فلا يجب أن أتصرف بهذه الطريقة أو أنا شخص جيد فلماذا يحدث هذا لي؟

مفاهيم تفصيلية

تشير كلمة "**العقل**" إلى مجموعة معقدة بشكل لا يصدق من العمليات المعرفية التفاعلية ، والتي تشمل التحليل والمقارنة والتقييم والتخطيط والتذكر والتخيل وما إلى ذلك. وهذا العقل البشري سلاح ذو حدين. فعلى الجانب المشرق ، يساعدنا ذلك في صنع خرائط ونماذج للعالم ، والتنبؤ بالمستقبل والتخطيط له ، ومشاركة المعرفة ، والتعلم من الماضي ، وتخيل وإنشاء أشياء لم تكن موجودة من قبل ، وتطوير القواعد التي توجه سلوكنا بشكل فعال وتساعدنا لتزدهر كمجتمع ، وتتواصل مع الأشخاص البعيدين ، وتتعلم من خبرات الأشخاص الذين لم يعودوا على قيد الحياة.

بينما في الجانب المظلم ، نستخدمه للكذب والتلاعب والخداع ؛ لنشر اللوم والجهل. للتحريض على الكراهية والتحيز والعنف ؛ لصنع أسلحة الدمار الشامل وصناعات التلوث الشامل ؛ للتأمل في أحداث الماضي المؤلمة و "استعادتها" ؛ لتخويف أنفسنا بتخيل مستقبل غير سار ؛ للمقارنة والحكم والنقد وإدانة أنفسنا والآخرين ؛ ولإنشاء قواعد لأنفسنا غالبًا ما تكون مقيدة للحياة أو مدمرة.

هذا "الجانب المظلم" من العقل طبيعي وطبيعي تمامًا ، ومصدر معاناة للجميع تقريبًا. وإذا تجرأنا على استكشاف الجانب المظلم فسنواجه قريبًا الأشقاء السريين للمعاناة النفسية: الالتحام المعرفي والتجنب التجريبي.

الالتحام المعرفي (الإلتحام بالأفكار)

الالتحام المعرفي – عادةً ما يتم اختصاره إلى الالتحام – يعني بشكل أساسي أن إدراكنا (أفكارنا) يهيمن على سلوكنا (علنيًا أو خفيًا) بطريقة تؤثر على تقدير الذات أو تسبب مشاكل. بمعنى آخر ، فإن إدراكنا له تأثير سلبي على أفعالنا ووعينا.

مع العملاء يمكن استخدام "التشبث" – وهو مصطلح مفيد يغطي كلاً من الالتحام والتجنب التجريبي. يمكننا أن نتحدث عن كيفية "خطف" أفكارنا ومشاعرنا: فهي تلفت انتباهنا وتدفعنا إلى الداخل وتهزنا وتخرجنا عن المسار الصحيح.

مصطلح "**المعرفي**" (الادراك المعرفي) يشير إلى أي وجميع فئات التفكير – بما في ذلك المعتقدات والأفكار والمواقف والافتراضات والتخيلات والذكريات والصور القواعد الملزمة والمخططات – بالإضافة إلى جوانب المشاعر والعواطف.

طريقتان رئيسيتان يظهر فيهما الإلتحام

يتجلى الالتحام المعرفي بطريقتين رئيسيتين:

1. إدراكنا يهيمن على أفعالنا الجسدية بطرق مَرضية. فاستجابة لإدراكنا ربما نقول ونفعل أشياء غير فعالة لبناء الحياة التي نريدها. على سبيل المثال ، ردًا على فكرة أن لا أحد يحبني ، ألغيت الذهاب إلى حدث اجتماعي مهم.

2. إدراكنا يهيمن على وعينا بطرق مَرضية. بعبارة أخرى ، نحن "ننجذب إلى" أو "نضيع في" إدراكنا بحيث يقل وعينا ولا ننتبه بشكل فعال. على سبيل المثال ، أنا "منغمس" في القلق أو الاجترار ، ولا يمكنني التركيز على المهام الأخرى المهمة التي أحتاج إلى القيام بها في العمل ، وأبدأ في ارتكاب الكثير من الأخطاء.

ملخص سريع للالتحام مقابل فك الالتحام

عندما نلتحم مع الأفكار ، قد يبدو الأمر كما يلي:

- شيء علينا أن نطيعه أو نستسلم له أو نتصرف بناءًا عليه ؛
- تهديد علينا تجنبه أو التخلص منه ؛
- أو شيء مهم جدًا يسحب كل انتباهنا.

عندما نفك الالتحام عن هذه الافكار ، يمكننا رؤيتها على حقيقتها: مجموعة من الكلمات أو الصور "داخل رؤوسنا". يمكننا أن ندرك أنه:

- ليس شيئًا يجب أن نطيعه أو نستسلم له أو نتصرف بناءًا عليه ؛
- بالتأكيد ليس تهديدًا لنا ؛
- وقد تكون مهمة أو لا تكون مهمة – لدينا خيار بشأن مقدار الاهتمام الذي نوليه له.
- هل هي فعالة أم معطلة؟

الفعالية أو الصلاحية للعمل

يعتمد نموذج ACT بأكمله على مفهوم رئيسي يسمى: **الفعالية**. ولتحديد الفعالية ، نطرح هذا السؤال: "هل ما تفعله يمنحك نوع الحياة التي تريدها ، على المدى الطويل؟" إذا كانت الإجابة بنعم ، فإننا نقول إنها "فعالة – صالحة للعمل" ، لذلك ليست هناك حاجة لتغييرها. وإذا كانت الإجابة بالنفي ، فإننا نقول إنها "غير فعالة – غير صالحة للعمل" ، وفي هذه الحالة ، يمكننا التفكير في البدائل التي قد تعمل بشكل أفضل.

وبالتالي ، في ACT ، لا نركز على ما إذا كانت الفكرة صحيحة أم خاطئة ، ولكن ما إذا كانت فعالة أم لا. بعبارة أخرى ، نريد أن نعرف ما إذا كانت الفكرة تساعد العميل على التحرك نحو حياة أكثر ثراءا وامتلاءا وذات معنى. لتحديد ذلك ، قد نطرح أسئلة مثل "إذا تركت هذه الفكرة توجه سلوكك ، فهل سيساعدك ذلك في إنشاء حياة أكثر ثراءا وامتلاءا وذات معنى؟" "إذا تمسكت بهذه الفكرة بإحكام ، فهل سيساعدك ذلك أن تكون الشخص الذي تريده وتفعل الأشياء التي تريد القيام بها؟"

الأفكار والمشاعر ليست هي المشكلة

موقف ACT هو أن الأفكار والمشاعر ليست مشكلة في حد ذاتها ؛ فقط عندما نستجيب لها بطرق صارمة وغير مرنة ، مثل الالتحام والتجنب ، يكون لها تأثيرات إشكالية.

في سياق الالتحام والتجنب التجريبي (المفرط) ، تصبح الأفكار والمشاعر مَرَضيّة أو مشوهة للحياة. ولكن إذا استجبنا لهم بمرونة – مع فك الالتحام ، أو التقبل ، أو الانتباه المرن ، أو الذات كسياق – فعندئذٍ في هذا السياق الجديد من اليقظة ، تعمل تلك الأفكار والمشاعر بشكل مختلف. بالتأكيد ، قد تظل مؤلمة أو مزعجة ، لكنهم لم يعودوا يعملون بطريقة تضعف الرفاهية أو نوعية الحياة.

ستة فئات واسعة من الالتحام

هناك ست فئات رئيسية من الالتحام للبحث عنها سريريًا: الالتحام مع الماضي ، والمستقبل ، و الذات كمفهوم، والأسباب ، والقواعد ، والأحكام. (وهذه الفئات ليست منفصلة ؛ كلها متداخلة ومترابطة.)

الالتحام مع الماضي. يشير هذا إلى جميع أنواع الإدراك الموجه نحو الماضي ، بما في ذلك:

- الاجترار والندم والاستغراق في الذكريات المؤلمة (على سبيل المثال ، الفشل والأذى والخسارة)
- اللوم والاستياء من الأحداث الماضية
- تمجيد الماضي: كانت حياتي رائعة قبل حدوث كذا وكذا.

الالتحام مع المستقبل. يشير هذا إلى جميع أنواع الإدراك الموجه نحو المستقبل ، بما في ذلك:

- مقلق ، كارثي
- توقع الأسوأ واليأس
- توقع الفشل ، الرفض ، الأذى ، الخسارة ، إلخ.

الالتحام مع الذات كمفهوم. يشير هذا إلى جميع أنواع الإدراك الوصفي الذاتي والتقييم الذاتي ، بما في ذلك:

- الحكم الذاتي السلبي: أنا سيء ، غير محبوب ، عديم القيمة ، قذر ، تالف ، لا شيء ، مكسور
- الحكم الذاتي الإيجابي: أنا دائمًا على حق ، أنا أفضل منك
- الافراط في التعريف بالوصم: أنا شخص حدي، أنا مكتئب، أنا مدمن على الكحول

الالتحام مع الأسباب. يشير (هـ) إلى "إعطاء المبررات": الخروج بأسباب لماذا لا يمكننا التغيير ، أو عدم التغيير ، أو حتى عدم الاضطرار إلى التغيير. تشمل هذه الفئة كل هذه الأسباب. لا أستطيع تنفيذ (هـ) (إجراء مهم) لأن ...

- أنا أيضًا كذا (كذا = مكتئب ، متعب ، قلق ، إلخ.)
- قد يحدث كذا (كذا= نتائج سيئة مثل الفشل والرفض وأخدع نفسي)
- إنه عبث ، إنه صعب للغاية ، إنه مخيف
- أنا كذا (كذا = حدي ، خجول ، خاسر ، أو مفاهيم ذاتية أخرى)
- تقول (س) أنه لا ينبغي عليّ ألا (س = الوالدين ، الدين ، القانون ، المعتقدات الثقافية ، مكان العمل ، إلخ.)

الالتحام مع القواعد. تتضمن هذه الفئة جميع "القواعد" التي أشترك فيها حول كيف يجب أن يكون أنا أو الآخرين أو العالم. يمكن تحديد القواعد عادةً من خلال كلمات مثل "ينبغي" ، "يجب" ، "يلزم" ، "صحيح" ، "خطأ" ، "عادل" ، أو "غير عادل". وغالبًا ما يحددون شروطًا مثل لا يمكن حتى ، لا ينبغي ، لا يجب ، لا يجب القيام بذلك من أجل ، أو عدم التسامح ، أو رفض السماح. وهنا بعض الأمثلة:

- يجب ألا أرتكب أخطاء.
- هي بحاجة للتغيير قبل أن أفعل.
- لا أستطيع الذهاب إلى العمل عندما أشعر بهذه الطريقة.

الالتحام مع الأحكام. تشير هذه الفئة إلى أي نوع من الأحكام أو التقييم ، سواء كان إيجابياً أو سلبياً ، بما في ذلك الأحكام المتعلقة بما يلي:

- الماضي والمستقبل
- النفس والآخرين
- أفكارنا ومشاعرنا
- أجسادنا ، سلوكنا ، حياتنا
- العالم والأماكن والأشخاص والأشياء والأحداث وأي شيء تقريبًا

تتداخل جميع هذه الفئات الست من الالتحام وتتشابك بسهولة في روايات معقدة مثل هذه: نظرًا لأن أشياء سيئة حدثت لي (في الماضي) ، فأنا متضرر (الذات كمفهوم ، والحكم) ، مما يعني أنني لا أستطيع فعل كذا (اعطاء المبرر) ، أو لذلك لن أتمكن أبدًا من الحصول على كذا (في المستقبل). ضع في اعتبارك أن هذه الفئات الست لا تغطي النطاق الكامل للالتحام ، لكنها تمثل الأكثر شيوعًا التي نواجهها في الممارسة العيادية.

التجنب التجريبي

يشير هذا المصطلح إلى رغبتنا في تجنب "التجارب الخاصة" غير المرغوب فيها أو التخلص منها وأي شيء نفعله لمحاولة تحقيق ذلك.

تعني التجربة الخاصة أي تجربة لديك لا يعرفها أي شخص آخر (ما لم تخبرهم): الأفكار ، والمشاعر ، والذكريات ، والصور ، والعواطف ، والدوافع ، والمحفزات ، والرغبات ، والأحاسيس.

العقل البشري يشبه آلة حل المشكلات ، وهو جيد جدًا في وظيفته. وبالنظر إلى أن حل المشكلات يعمل بشكل جيد في العالم المادي ، فمن الطبيعي أن تحاول عقولنا أن تفعل الشيء نفسه مع عالمنا الداخلي: عالم الأفكار والمشاعر والذكريات والأحاسيس والإلحاحات. لكن لسوء الحظ ، عندما نحاول تجنب الأفكار أو المشاعر غير المرغوب فيها أو التخلص منها ، فغالبًا ما لا تعمل – أو إذا نجحت ، فسينتهي بنا الأمر إلى خلق الكثير من المشكلات الجديدة التي تجعل الحياة أكثر صعوبة.

كيف يزيد التجنب التجريبي من المعاناة

للتفكير في كيف أن التجنب التجريبي يزيد المعاناة. يقدم الإدمان مثالاً واضحًا. تبدأ العديد من حالات الإدمان كمحاولة لتجنب الأفكار والمشاعر غير المرغوب فيها أو التخلص منها مثل الملل والوحدة والقلق والشعور بالذنب والغضب والحزن. على المدى القصير ، غالبًا ما تساعد المقامرة والمخدرات والكحول والسجائر الأشخاص على تجنب هذه المشاعر أو التخلص منها مؤقتًا ، ولكن بمرور الوقت ، ينتج عن ذلك قدر هائل من الألم والمعاناة.

كلما بذلنا المزيد من الوقت والطاقة في محاولة تجنب أو التخلص من التجارب الخاصة غير المرغوب فيها ، زاد احتمال معاناتنا نفسياً على المدى الطويل. تقدم اضطرابات القلق مثالاً جيدًا كذلك. ليس وجود القلق هو سبب اضطراب القلق. القلق هو عاطفة إنسانية طبيعية نختبرها جميعًا. في صميم اضطراب القلق يكمن التجنب التجريبي المفرط:حيث تسود المحاولات الجادة لتجنب القلق أو التخلص منه. على سبيل المثال ، لنفترض أنني أشعر بالقلق في المواقف الاجتماعية ، ومن أجل تجنب مشاعر القلق هذه ، أتوقف عن التواصل الاجتماعي. يزداد قلقي عمقًا وأكثر حدة ، والآن أعاني من "رهاب اجتماعي". ربما يكون هناك فائدة واضحة على المدى القصير تتمثل في تجنب المواقف الاجتماعية – يمكنني تجنب بعض الأفكار والمشاعر المقلقة – لكن التكلفة طويلة المدى ضخمة: أصبحت منعزلا ، وحياتي "أقل ثراء" ، وأجد نفسي عالقًا في حلقة مفرغة.

لا تزال هناك طريقة أخرى للرد على القلق الاجتماعي وهي التحمل على مضض والتواصل الاجتماعي على الرغم من قلقي – أي أن أتحمل المشاعر على الرغم من أنني أشعر بالضيق بسببها. من منظور ACT ، سيكون هذا أيضًا تجنبًا تجريبيًا. لماذا ؟! لأنه ، على الرغم من أنني لا أتجنب الموقف ، ما زلت أعاني من مشاعري وآمل بشدة أن يرحلوا. هذا (تحمل) وليس تقبل.

هناك فرق كبير بين التحمل والتقبل. هل تريد أن يتحملك الأشخاص الذين تحبهم أثناء تواجدك فقط منتظرين أن تغادر قريبًا ويتحققون بشكل متكرر لمعرفة ما إذا كنت قد ذهبت بعد؟ أو هل تفضل أن يتقبلوك بشكل كامل كما أنت مع كل عيوبك ونقاط ضعفك ، وأن يكونوا على استعداد لاستضافتك طالما اخترت البقاء؟

تكلفة تحمل قلقي الاجتماعي (أي التحمل على مضض والتعامل معه) هو أنه يتطلب قدرًا هائلاً من الجهد والطاقة ، مما يجعل من الصعب الانخراط بشكل كامل في التفاعل الاجتماعي. نتيجة لذلك ، أفتقد الكثير من المتعة والوفاء الذي يصاحب عادة التنشئة الاجتماعية. وهذا بدوره يزيد قلقي بشأن الأحداث الاجتماعية المستقبلية لأنني "لن أستمتع بها" أو "سأشعر بالفزع" أو "إنه جهد كبير للغاية".

للأسف ، كلما زادت الأهمية التي نوليها لتجنب القلق ، زاد قلقنا بشأن قلقنا. إنها حلقة مفرغة توجد في قلب أي اضطراب قلق. (بعد كل شيء ، ما هو جوهر نوبة الهلع ، إن لم يكن القلق بشأن القلق؟) في الواقع ، يمكن أن تؤدي محاولات تجنب الأفكار والمشاعر غير المرغوب فيها في كثير من الأحيان إلى زيادة هذه الأفكار والمشاعر بشكل متناقض. على سبيل المثال ، تظهر الأبحاث أن قمع الأفكار غير المرغوب فيها يمكن أن يؤدي إلى تأثير عكسي: زيادة في شدة وتكرار الأفكار غير المرغوب فيها. تظهر دراسات أخرى أن محاولة قمع الحالة المزاجية يمكن أن تزيد من حدة هذه المشاعر

تظهر مجموعة كبيرة ومتنامية من الأبحاث أن التجنب التجريبي العالي يرتبط باضطرابات القلق ، والقلق المفرط ، والاكتئاب ، والأداء الضعيف في العمل ، والمستويات الأعلى من تعاطي المخدرات ، وانخفاض نوعية الحياة ، والسلوك الجنسي عالي الخطورة ، واضطراب الشخصية الحدية ، وزيادة الشدة في اضطراب ما بعد الصدمة (PTSD) ، والإعاقة طويلة الأمد ، ودرجات أعلى من المعاناة النفسية.

ليس من المستغرب إذن أن يشتمل المكون الأساسي لمعظم بروتوكولات ACT على تعليم العميل تكلفة التجنب التجريبي وعدم جدواه. غالبًا ما تكون هذه خطوة أولى أساسية لتمهيد الطريق لجدول أعمال مختلف جذريًا: التقبل التجريبي.

نقطة مهمة جدًا حول التقبل مقابل التجنب

في ACT ، لا ندعو إلى قبول جميع الأفكار والمشاعر تحت جميع الظروف. لن يكون ذلك صارمًا للغاية فحسب ، بل سيكون أيضًا غير ضروري تمامًا. يدافع ACT عن التقبل التجريبي في ظل حالتين:

1. عندما يكون تجنب الأفكار والمشاعر محدودًا أو مستحيلًا

2. عندما يكون تجنب الأفكار والمشاعر ممكناً ، لكن الأساليب المستخدمة تجعل الحياة أسوأ على المدى الطويل

إذا كان التجنب التجريبي ممكنًا ويساعدك في عيش قيمك ، فابحث عنه. من فضلك تذكر هذه النقطة. لدى العديد من المبتدئين في ACT انطباع بأن كل التجنب التجريبي سيء ، أو أن التجنب التجريبي هو عكس العيش وفقًا لقيمك. ليس كذلك!

كيف يؤدي الالتحام صعودًا إلى التجنب التجريبي

عندما يصبح التجنب التجريبي مفرطًا ، فإنه يرجع إلى حد كبير إلى الالتحام مع فئتين من التفكير: الأحكام والقواعد. تحكم أذهاننا على أفكارنا ومشاعرنا الصعبة على أنها "سيئة" وتضع قاعدة "يجب أن أتخلص منها!" غالبًا ما يحدث هذا أسرع من سرعة التفكير الواعي ؛

بمجرد ظهور الأفكار والمشاعر الصعبة ، نبدأ على الفور بمحاولة تجنبها أو التخلص منها. (لذلك قد يساعدك على التفكير في التجنب التجريبي المفرط كنتيجة ثانوية للالتحام مع هذه القاعدة: "هذه الأفكار والمشاعر سيئة ، لذا يجب أن أتخلص منها.")

باختصار ، إذن ، الالتحام هو العملية المرضية الشاملة في ACT ، والتجنب التجريبي هو أحد المشاكل العديدة التي يمكن أن يسببها الالتحام. لذلك إذا كنت تقوم بصياغة حالة وتحاول اكتشاف "هل هذا التحام أم تجنب؟" الجواب عادة: كلاهما! على سبيل المثال ، قد يشرب العميل الكحول بدافع الرغبة في تجنب القلق (التجنب التجريبي) والالتحام مع "أنا بحاجة إلى بيرة".

هذا التداخل بين العمليات هو سبب استخدام مصطلح "مخطوف أو عالق" للإشارة إلى كل من الالتحام والتجنب. لتجسيد ذلك ، غالبًا ما يشار إلى وضعين مختلفين للتعطل: الوضع التلقائي ووضع التجنب.

يعني **الوضع التلقائي** أنه في حالة الالتحام ، نطيع أفكارنا ومشاعرنا تلقائيًا ؛ نفعل كل ما تخبرنا به الأفكار. نحن نلتحم مع إدراكنا الغاضب ، ونتصرف بعدوانية. نحن نلتحم مع إدراكنا القلق ، ونتصرف بخوف. نحن نلتحم مع العناصر المعرفية لدوافعنا ورغباتنا الشديدة ، ونفعل كل ما يحثوننا على القيام به – تعاطي المخدرات ، وتدخين السجائر ، والإفراط في تناول الطعام ، وما إلى ذلك.

يعني **وضع التجنب** أنه في حالة الالتحام ، نفعل كل ما في وسعنا لتجنب الأفكار والمشاعر غير المرغوب فيها أو التخلص منها. ما يهيمن على سلوكنا هو الجهود المبذولة لتجنب أو التخلص من هذه التجارب الداخلية الصعبة: بمعنى آخر ، التجنب التجريبي.

عندما نتعلق بالأفكار والمشاعر ، قد ننتقل إلى الوضع التلقائي ، أو وضع التجنب ، أو بشكل عام ، كلاهما في وقت واحد.

الجلسة الأولى

يحب العديد من المعالجين إجراء "جلسة أولية" أو "جلسة معالجة مسبقة" قبل الجلسة الأولى من العلاج "النشط". يتضمن هذا عادةً أخذ التاريخ وملء استمارات التقييم وإجراء تقييمات متخصصة مثل فحص الحالة العقلية والموافقة على عقد علاجي. ومع ذلك ، فإن الممارسين الذين لديهم توجه علاجي موجز يفضلون عدم القيام بجلسة علاج مسبق بل ينتقلون إلى العلاج النشط في أول لقاء مع العميل. هناك إيجابيات وسلبيات لكلا النهجين ، وليس هذا هو المكان المناسب لمناقشتهما ؛ لذلك إذا كانت الطريقة التي تعمل بها حاليًا تمنحك النتائج التي تريدها ، فالتزم بها. لنفترض أننا سنتعامل مع الجلسة الأولى على أنها أول لقاء بين العميل والمعالج .

من الناحية المثالية ، نهدف في الجلسة الأولى إلى:

- **إقامة علاقة علاجية**
- **الحصول على الموافقة المسبقة**
- **أخذ التاريخ**
- **وضع الأهداف السلوكية**

إذا كان لدينا الوقت الكافي ، فيمكننا أيضًا:

- **عمل تمرين تجريبي موجز**
- **إعطاء بعض "الواجب المنزلي" (التمارين المنزلية) البسيط**

مع العملاء ذوي الأداء العالي أو أولئك الذين لديهم مشكلة محددة للغاية ، يمكننا غالبًا إنجاز جميع المهام المذكورة أعلاه في جلسة واحدة. ومع ذلك ، بالنسبة للعملاء ذوي الأداء المنخفض أو أولئك الذين يعانون من مشاكل متعددة وتاريخ معقد ، يمكن أن يمتد هذا بسهولة إلى جلستين أو أكثر.

ضع في اعتبارك أيضًا أنه إذا كان لعميلك تاريخ طويل من الصدمة أو تجارب متكررة من سوء المعاملة والخيانة في العلاقات الحميمة ، فقد تكون هناك مشكلات ثقة كبيرة. إذا كان الأمر كذلك ، فقد ترغب في قضاء جلستين أو ثلاث جلسات في المقام الأول في أخذ التاريخ وبناء العلاقة – الذهاب ببطء واستغراق وقتك في إقامة علاقة ثقة.

لنبدأ ببناء العلاقة والحصول على الموافقة المستنيرة.

بناء العلاقة

العلاقة العلاجية لها أهمية مركزية في ACT. وإحدى أفضل الطرق التي تمكننا من تقويتها هي تجسيد ACT في غرفة العلاج. عندما نكون حاضرين تمامًا مع عملائنا ، ومنفتحين على أي محتوى عاطفي ينشأ ، ولا نلتحم مع أحكامنا ، ونتصرف وفقًا لقيمنا العلاجية

الأساسية المتمثلة في التواصل والتعاطف والرعاية والمساعدة ، فإننا نسهل بشكل طبيعي الشعور الدافئ واللطيف. ، علاقة مفتوحة وصادقة. في الواقع ، **عندما نولي اهتمامنا الكامل لإنسان آخر بانفتاح ورأفة وفضول ، فهذا علاج في حد ذاته.**

عندما يكون العملاء عالقين بعمق – أي شديدي الالتحام والابتعاد – غالبًا ما يصبح العلاج صعبًا للغاية أو يتوقف. ليس من المستغرب أن يجد المعالجون هذا تحديًا. عندما نعمل مع عملاء عالقين للغاية ، ولا نحرز تقدمًا ، تسرع عقولنا عادةً في بدء إصدار الأحكام. وإذا تأثرنا بهذه الأحكام ، فإننا نبدأ في رؤية عملائنا على أنهم عوائق تقف في طريقنا ، ومنعنا من القيام بوظائفنا ، والتحول إلى مصدر إزعاج.

لذلك من الضروري تطبيق ACT على أنفسنا في هذه المواقف – للتخلص من أحكامنا ، وبدلاً من ذلك ، الاهتمام بعملائنا بانفتاح وفضول وتقدير.

تعد العلاقة التواجدية والاحترام مع عملائنا أمرًا ضروريًا للقيام بعمل جيد ؛ بدونها ، تكاد تكون تدخلاتنا مضمونة الفشل أو بنتائج عكسية أو تبطلها. موضوع العلاقة العلاجية ومهاراتها موضوع كبير ولكن لنؤكد هنا على أمر مهم وهو : موقف ACT من المساواة الجذرية بين العملاء والمعالجين – فكرة أننا معا "في نفس المركب". تمامًا مثل عملائنا ، نحن المعالجون نعلق في أفكارنا بسهولة ، ونفقد الاتصال بالحاضر احيانا، ونشارك في معارك عقيمة مع أفكارنا ومشاعرنا. تمامًا مثل عملائنا ، نفقد بشكل متكرر الاتصال بقيمنا الأساسية ونتصرف بطرق تهزم أنفسنا. ومثل عملائنا ، نحن نكافح مع العديد من جوانب الحياة البشرية الكاملة: خيبة الأمل ، والرفض ، والفشل ، والخيانة ، والخسارة ، والوحدة ، والصراع ، والمرض ، والإصابة ، والحزن ، والاستياء ، والقلق ، وانعدام الأمن ، والموت. لذلك نظرًا لأن العملاء والمعالجين هم **رفقاء مسافرون في نفس الرحلة البشرية الملهمة والمؤلمة ، يمكننا أن نتعلم الكثير من بعضنا البعض.**

استعارة الجبلين



استعارة الجبلين (Hayes، Strosahl، Wilson &، 1999) هي طريقة جيدة للتعبير عن موقف المساواة هذا. يشارك العديد من المعالجين هذا في الجلسة الأولى.

المعالج: كما تعلم ، يأتي الكثير من الناس إلى العلاج معتقدين أن المعالج هو نوع من الكائنات المستنيرة ، وأنه حل جميع مشكلاته – لكن هذا ليس هو الحال. يبدو الأمر كما لو كنت تتسلق جبلك هناك ، وأنا أتسلق جبلي هنا. ومن موقعي على جبلي ، يمكنني رؤية أشياء لا

يمكنك رؤيتها على جبلك – مثل وجود انهيار جليدي على وشك الحدوث ، أو أن هناك مسارًا بديلًا يمكنك اتباعه ، أو أنك لا تستخدم فأسك بشكل فعال.

لكني أكره أن تعتقد أنني وصلت إلى قمة الجبل ، وأنا جالس ، آخذ الأمور ببساطة. الحقيقة هي أنني ما زلت أتسلق ، وما زلت أرتكب الأخطاء ، وما زلت أتعلم منها. وبشكل أساسي ، نحن جميعًا متشابهون. **كلنا نتسلق جبلنا حتى يوم موتنا.** ولكن إليك الخلاصة: يمكنك أن تصبح أفضل وأفضل في التسلق ، وأن تتعلم بشكل أفضل وأن تقدّر الرحلة. وهذا ما سيدور حوله العمل الذي نقوم به هنا.

الحصول على الموافقة المستنيرة في ACT

في مرحلة ما من الجلسة الأولى ، نحتاج إلى الحصول على موافقة مستنيرة من العميل للقيام بـ ACT. يمكنك القيام بذلك قبل أن تكون في منتصف الجلسة. قد تقول شيئًا مثل "هناك الكثير الذي أريد معرفته حول ما يحدث لك ، وما الذي تكافح معه ، وما إلى ذلك ، وسنعود إلى ذلك قريبًا ، ولكن هل يمكننا أخذ بضع دقائق للحديث عن نوع العلاج الذي أقوم به – ما الذي يتضمنه ، والوقت الذي يستغرقه – ونتأكد فقط من أنه النهج المناسب لك. هل هذا مقبول؟"

شرح ما هو الـ ACT وما الذي يتضمنه

كحد أدنى ، يمكن تضمين النقاط التالية عند الحصول على موافقة للقيام بـ ACT. (ويرجى تذكرأنه يمكنك تعديل اللغة لتناسب طريقتك في التحدث وعملائك):

- ACT هو شكل نشط للغاية من العلاج / التدريب. لا يتعلق الأمر فقط بالحديث عن مشاكلك ومشاعرك.
- الفكرة هي أننا نعمل معًا كفريق واحد ، لمساعدتك في بناء نوع الحياة التي تريد أن تعيشها.
- يتضمن جزء كبير من هذا النهج تعلم المهارات التي تمكنك من فك الالتحام مع الأفكار والمشاعر الصعبة – تعلم كيفية تقليل تأثيرها ، حتى لا يزعجوك أو يعيقوك أو يحبطوك.
- يتضمن أيضًا توضيح قيمك: معرفة ما يهمك ، وما الذي تريد الدفاع عنه في الحياة ، وما هي نقاط القوة والصفات التي تريد تطويرها وكيف تريد أن تعامل نفسك والآخرين. واتخاذ إجراءات لحل مشاكلك ومواجهة التحديات والقيام بأشياء تجعل الحياة أفضل.
- أريدك أن تخرج من هنا بعد كل جلسة ومعك خطة عمل: شيء عملي يمكنك أخذه واستخدامه لإحداث تغيير فعال في حياتك.
- سأطلب منك في بعض الأحيان تجربة أشياء جديدة قد تخرجك من منطقة الراحة الخاصة بك – مثل تعلم مهارات جديدة للتعامل مع الأفكار والمشاعر الصعبة – ولكن لا يتعين عليك فعلها أبدًا. أنت حر دائمًا في قول لا لأي شيء أقترحه.

بمجرد الانتهاء من تغطية هذه النقاط ، يمكن أن تكون الاستعارتان التاليتان مفيدة لك .

استعارة " اضغط على زر الإيقاف المؤقت "



استعارة " اضغط على زر الإيقاف المؤقت " ليست ضرورية ، لكن يوصي بها بشدة .

المعالج: هل يمكنني الحصول على إذن "الضغط على زر الإيقاف المؤقت" من وقت لآخر ، لذلك إذا رأيتك تفعل شيئًا يبدو أنه قد يكون مفيدًا أو يساعدك حقًا ، فيما يتعلق بالتعامل مع مشاكلك وتحسين حياتك ، يمكنني فقط أن أبطئ الجلسة (أوقف مسارها مؤقتا) لجعلك تلاحظ حقًا ما الذي تفعله؟

على سبيل المثال ، قد أطلب منك التوقف أو الإبطاء ، أو أخذ بعض الأنفاس ، أو ملاحظة ما تفكر فيه أو تشعر به أو تقوله أو تفعله. بهذه الطريقة ، ستتمكن من رؤية ما تفعله بشكل أوضح ، ويمكننا البحث عن طرق يمكنك استخدامها خارج هذه الغرفة. هل هذا مقبول؟

وهل يمكنني أيضًا " الضغط على زر الإيقاف المؤقت " إذا رأيتك تفعل شيئًا يبدو أنه قد يساهم في مشكلاتك أو يزيدها سوءًا ، حتى نتمكن من معالجتها؟

وبالطبع ، هذا يسير في كلا الاتجاهين – يمكنك أيضًا "الضغط على زر الإيقاف المؤقت" معي ، في أي وقت تريده.

مع هذا الاتفاق المتبادل على "الضغط على زر الإيقاف المؤقت " ، يكون لديك الآن تدخل ذهني بسيط حقًا يمكنك إجراؤه في أي وقت من الجلسة ، إما لمقاطعة السلوك المرضي أو لتعزيز السلوك المرن نفسياً عند ظهوره أثناء الجلسة.

على سبيل المثال ، افترض أن العميل يرفع صوته ويصبح عدوانيًا بكلماته ولغة جسده مخيفة. يمكن للمعالج أن يقول ، "أم ، هل تتذكر أنك قلت إنه يمكنني" الإيقاف المؤقت "في بعض الأحيان؟ أعتقد أن ما يحدث الآن يعتبر من تلك الأوقات التي تحتاج منا تجربة هذه الاستعارة. هل يمكنني أن أطلب منك التوقف للحظة ؛ فقط خذ نفسًا ، خذ لحظة لتلاحظ كيف تتحدث ، ونبرة صوتك ، والأشياء التي تقولها ... الطريقة التي تشد قبضتيك ...؟ هل يمكنني التوقف هنا للفحص والتأكد ، وملاحظة ما تشعر به الآن؟ أفعل هذا بنفسي ، وألاحظ أنني أشعر بالخوف الشديد ".

لقد قاطع المعالج سلوك العميل ويمكنه الآن التدخل بعدة طرق: العمل على الترسخ (الاستقرار في الأرض) والتمركز ، أو فك الالتحام من الأفكار الغاضبة ، أو استكشاف مشاعر الغضب ، أو ممارسة مهارات التوكيد ، وما إلى ذلك. قد يتخذ المعالج أيضًا مسارًا شخصيًا: "في الوقت الحالي ، لا أشعر بأننا فريق. يبدو أن هناك توترًا كبيرًا بيننا. هل من الجيد أن نلقي نظرة على ما يحدث هنا؟ هل ترى ما إذا كان بإمكاننا العودة إلى العمل كفريق مرة أخرى؟ "

لنفترض الآن أن عميلك عادة ما يكون مشتتًا وغير مهتم ، ولكن فجأة ، لاحظت أنه حاضر حقًا: إنه يجلس بشكل مستقيم بدلاً من الانحناء ، وينظر إليك بدلاً من الأرض ، ويبدو أنه مهتم بدلاً من التململ. هذا سلوك مرن نفسيًا تريد تعزيزه. إذا تجاهلت ذلك ، أو اعتبرته أمرًا مفروغًا منه ، أو أغفلت التعليق عليه ، فأنت تفوت فرصة. لذا يمكنك أن تقول شيئًا مثل "هل يمكنني الضغط على زر الإيقاف المؤقت للحظة؟ لا يسعني إلا أن ألاحظ أنك تفعل شيئًا مختلفًا تمامًا الآن. قبل بضع دقائق كنت منحنيا وتحدق في الأرض ... والآن ، هل

لاحظت كيف تجلس بشكل مختلف وتبدو مهتمًا؟ يجب أن أقول ، إنه يحدث فرقًا كبيرًا بالنسبة لي. أشعر بأنني أكثر ارتباطًا بك ؛ أشعر وكأننا حقا فريق الآن ".

بعد الحديث عن الضغط على زر الإيقاف المؤقت (أعلاه) ، يمكنك الاستمرار في تجربة استعارة الجيتار ، والتي تسير على النحو التالي:

استعارة الجيتار



المعالج: ممارسة ACT تشبه إلى حد ما العزف على الجيتار. لا يمكننا تعلم العزف على الجيتار من خلال التفكير فيه أو القراءة عنه أو التحدث عنه ؛ الطريقة الوحيدة التي يمكننا أن نتعلم بها هي أن نمسك به ونبدأ في العزف. لذا فهذه المهارات الجديدة — والتي سوف نتعلمها في الجلسة هنا معا ، وسيكون ذلك مفيدًا. لكن ما يصنع الفارق هو مدى ممارستك لها في المنزل. مرة أخرى ، إنه مثل تعلم الجيتار ؛ إذا كنت ترغب في الحصول على أي شيء جيد ، عليك أن تتدرب. لذلك سأطلب منك أخذ هذه المهارات الجديدة إلى المنزل وممارستها بين الجلسات.

فك الالتحام مع الشك

لنفترض أن عميلك عبر الآن عن بعض الشك أو عدم اليقين: "لا أعتقد أن هذا سيعمل معي". هذه الأفكار طبيعية تمامًا ، ولن تكون مرضية إلا إذا التحم معها العميل. إذن لدينا هنا فرصة مثالية لإنشاء سياق للتقبل وفك الإلتحام. على سبيل المثال ، قد نقول ، "هذه فكرة طبيعية تمامًا. يشعر الكثير من الناس بالريبة في البداية. والحقيقة هي أنه لا يوجد علاج معروف مضمون للعمل للجميع. لذلك لا يمكنني أن أعدك بأن هذا سيعمل معك. يمكنني أن أخبرك أنها نجحت مع الكثير من الأشخاص الآخرين ، ويمكنني أن أسحب جميع الدراسات المنشورة والأوراق البحثية ، وما إلى ذلك ، لكن هذا لا يضمن أنها ستعمل من أجلك. في الواقع .

غالبًا ما يبتسم العميل أو يضحك في هذه المرحلة. قد ننتقل بعد ذلك إلى تقديم شيء من فك الالتحام البسيط على النحو التالي:

المعالج: بالطبع ، أتوقع أن يساعدك هذا – وإلا لما كنت سأستمر في العمل معك. ولكن هذا ما توقعته. سيكون عقلك متشككًا ، على الأقل في الجلستين الأوليين. سيستمر في قول أشياء مثل هذا لن ينجح. وفي كل مرة تظهر هذه الأنواع من الأفكار ، يكون هناك خيار يتعين علينا القيام به: يمكننا الاستسلام وإيقاف الجلسة لأن عقلك يقول إنها لن تنجح – أو يمكننا أن ندع عقلك يقول ذلك ويستمر في العمل ونمنحه أفضل خيار أمامنا.

العميل: فهمت ذلك.

المعالج: لذا ، على الرغم من أن عقلك يقول إن هذا لن ينجح ، يمكننا الاستمرار؟

العميل: بالتأكيد.

لاحظ في النص أعلاه ، أننا لا نتحدى أفكار العميل.

بدلاً من ذلك ، نحن نتحقق من أنه أمر عادي وطبيعي. ونحن نعمل على إنشاء سياق حيث (أ) من المقبول أن يكون لدى العميل هذه الفكرة (التقبل) و (ب) الفكرة موجودة ولكنها لا تتحكم في تصرفات العميل (فك الالتحام).

تقليل مخاطر الفشل (التسرب)

إذا كنت تعرف أو تشك في أن عميلك من المحتمل أن يترك العلاج ، فمن المفيد أن تقول شيئًا كهذا: "في بعض الأحيان ، يمكن أن يكون العلاج عبارة عن ركوب أفعوانية (لعبة قطار الموت). لكن أنا وأنت فريق هنا ، وسأركب معك في الأفعوانية. أحيانًا قد تشعر بالحاجة إلى ترك العلاج. وهذا طبيعي تمامًا ، خاصة إذا كنت تواجه مشكلة أو تحديًا مهمًا للغاية. لذا ، إذا بدأت تشعر بهذه الطريقة ، هل ستكون على استعداد لمشاركتها معي من فضلك ، حتى نتمكن من العمل علي هذه المشاعر خلال جلساتنا؟ لأنني أكره تركك للعلاج (تسربك) عندما تكون على وشك تحقيق تقدم ".

الاتفاق على عدد الجلسات

كم عدد جلسات ACT التي يحتاجها العميل؟ حسنًا ، الله اعلم؛ لا أحد يعرف الجواب ؟ ربما من جلسة واحدة من ACT ، وربما تحتاج العمل بشكل منتظم لمدة ثلاث أو أربع سنوات! كقاعدة عامة ، كلما زادت مشاكل عملائك من حيث العدد والمدة والخطورة والتأثير على نوعية حياتهم ، زادت مدة العلاج. ومع ذلك ، هذا ليس بالضرورة كذلك.

يمكن تقديم ACT في العديد من التنسيقات المختلفة ، بما في ذلك ما يلي:

- **العلاج طويل الأمد**: على سبيل المثال ، بروتوكول الـ ACT للعملاء الذين يعانون من اضطراب الشخصية الحدية يحتاج لأربعين جلسة جماعية ، كل منها لمدة ساعتين
- **العلاج المختصر**: على سبيل المثال ، يعتمد بروتوكول شائع لـ ACT للعملاء الذين يعانون من اضطرابات القلق على 12 جلسة لمدة ساعة واحدة ، وتستند إحدى الدراسات المنشورة لـ ACT مع الإجهاد المزمن والألم على ثماني ساعات
- **العلاج المختصر للغاية**: على سبيل المثال ، تألفت إحدى الدراسات المنشورة حول ACT للعملاء المصابين بالفصام المزمن من ثلاث أو أربع جلسات لمدة ساعة واحدة فقط. أدى هذا التدخل الوجيز إلى انخفاض بنسبة 50٪ تقريبًا في معدلات إعادة الحجز في المستشفى. (من الواضح أنه مع تدخلات ACT الموجزة للغاية ، لا يبدو الأمر كما لو أن العميل يتبنى أسلوب الحياة القائم على اليقظة والقيم بشكل كامل ولا يواجه أي مشكلات مرة أخرى. بل بالأحرى يمكننا تقديم العناصر الأساسية لـ

ACT – كن حاضرًا ، انفتح ، افعل ما هو مهم – بسرعة كبيرة وبفوائد كبيرة. يصبح العميل بعد ذلك معالج ACT الخاص لنفسه ، وتطرح الحياة جميع أنواع المشاكل والتحديات ، والتي توفر فرصًا لتطوير مهاراته بشكل أكبر.)

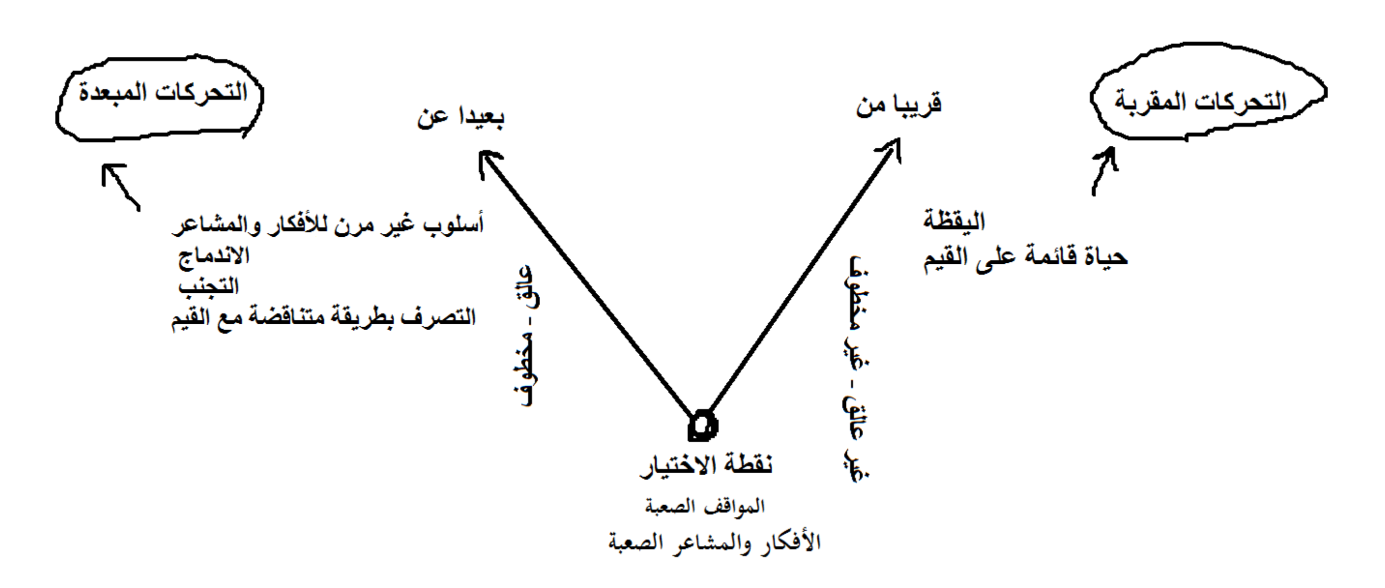
يقترح عدد غير قليل من كتب ACT المرجعية الموافقة على اثنتي عشرة جلسة في البداية ، ولكن لا يوجد شيء سحري حول هذا الرقم ، لذا يمكنك تعديله ليناسب عملائك.

في هذا المرحلة ، من المهم جدا أن نخبر العميل أن العلاج ليس رحلة سلسة ولكنه يتضمن تقلبات. على سبيل المثال ، قد تقول ، "شيء واحد يجب أن أذكره هو أن العلاج لا يتقدم دائمًا بسلاسة. أحيانًا تقفز قفزة كبيرة إلى الأمام ، وأحيانًا تخطو خطوة إلى الوراء.

الخلاصة الرئيسية هنا هي: قم بإعداد جلساتك بشكل فعال. إنه مثل وضع حجر الأساس للمنزل الذي ستقوم ببنائه. إذا لم يتم وضع الأساس بشكل صحيح ، فتوقع الكثير من المشاكل في عملية البناء. **الموافقة المستنيرة** جزء أساسي من هذا الأساس ؛ لا يمكنك تخطيه. وكذلك **بناء تحالف علاجي قوي** – لذا انظر إلى عملائك على أنهم ألوان الطيف الطبيعية ، وليسوا كعوائق على الطرق!

كيف سنرى مشكلات العميل بعيون الـ ACT (تصور الحالة)

من الأشياء التي يجدها المبتدئون في ACT في كثير من الأحيان صعوبة في رؤية مشكلات العميل من خلال عدسة العمليات الأساسية الست. لمساعدتك في القيام بذلك ، دعنا نلقي نظرة سريعة أخرى على نقطة الاختيار. هذا يلخص جوهر معظم القضايا العيادية من منظور ACT.



يلخص الجانبان السفلي والأيسر من نقطة الاختيار الملامح الرئيسية لجميع المشكلات السريرية والاضطرابات النفسية تقريبًا:

السلوكيات المقربة و السلوكيات المبعدة عن القيم

أ: يتعامل العميل مع المواقف الصعبة (التي يمكن أن تشمل جميع أنواع المشاكل الصحية والمالية والقانونية والطبية والمنزلية والعلاقات ونمط الحياة والمهنية) ويعاني من مجموعة متنوعة من الأفكار والمشاعر الصعبة. (تذكر: "الأفكار والمشاعر" هي اختصار لكل التجارب الخاصة ، بما في ذلك العواطف والذكريات والإلحاحات والدوافع والأحاسيس الجسدية.)

ب. عندما يستجيب العميل بأسلوب غير مرن لأفكاره ومشاعره ، مع الإلتحام و / أو التجنب (يصبح عالقا – مخطوفا) ، فإنه يتصرف بطريقة متناقضة مع القيم تؤدي إلى هزيمة الذات والتي تجعل حياته أسوأ على المدى الطويل (" **السلوكيات المبعدة** ").

يذكرنا الجانب الأيمن من نقطة الاختيار أن النتيجة التي نريدها من ACT هي اليقظة ("حر – غير عالق – غير مخطوف") ، حياة قائمة على القيم ("**السلوكيات المقربة**"). بعبارة أخرى ، نريد تطوير "مهارات فك الخطاف" (فك الالتحام، والتقبل ، والذات كسياق ، والانتباه المرن) واتخاذ إجراءات لازمة موجهة بالقيم (التحركات المقربة) لخلق حياة طيبة وممتلئة وذات معنى قدر الإمكان .

عندما نأخذ التاريخ ، يجد عملاؤنا عمومًا أنه من الأسهل بكثير وصف معاناتهم وصراعاتهم (الجانب السفلي والسهم الأيسر) بدلاً من وصف ما يريدون القيام به لبناء حياة طيبة وذات معنى (السهم الأيمن). ومع ذلك ، لكي نكون فعالين كمعالجين ، نحتاج إلى معرفة معلومات المجموعتين. لحسن الحظ ، هناك كل أنواع الأدوات والتقنيات لمساعدة الناس على توضيح قيمهم وأهدافهم ، كما سنرى في مهارات القيم بإذن الله.

هناك سؤالان رئيسيان يسمحان لنا بوضع تصور سريع لأي قضية أو مشكلة من منظور ACT:

1. ما الاتجاه القيّمي الذي يرغب العميل في الانتقال إليه؟
2. ما الذي يعترض طريق العميل؟

دعونا نلقي نظرة على هذا بمزيد من التفصيل.

ما الاتجاه القيّمي الذي يريد العميل في الانتقال إليه؟

هنا نسعى لتوضيح القيم: كيف يريد العميل أن ينمو ويتطور؟ ما هي نقاط القوة أو الصفات الشخصية التي يريد أن ينميها؟ كيف يريد أن يتصرف؟ كيف يريد أن يعامل نفسه؟ ما أنواع العلاقات التي يريد بناءها؟ كيف يريد أن يعامل الآخرين في تلك العلاقات؟ ما الذي يريده في الحياة؟ ما الذي يريد أن يدافع عنه في مواجهة هذه الأزمة أو الموقف الصعب؟ ما هي مجالات الحياة الأكثر أهمية بالنسبة له؟ ما هي الأهداف المتوافقة مع القيم التي يمتلكها حاليًا؟

بمجرد أن نتمكن من الإجابة على السؤال "ما الاتجاه القيّمي الذي يريد العميل الإنتقال إليه؟" يمكننا استخدام هذه المعرفة لوضع أهداف متطابقة مع القيم ولتوجيه العمل المستمر وإلهامه والحفاظ عليه. وإذا لم نتمكن من الإجابة على هذا السؤال ، فهذا يخبرنا أننا سنحتاج إلى القيام ببعض العمل لتوضيح القيم أو تحديد الأهداف أو إنشاء خطط العمل.

ما الذي يعترض طريق العميل؟

يشير هذا السؤال إلى الحواجز النفسية: ما الذي يمنع العميل من التصرف بشكل فعال في مواجهة تحديات الحياة؟ يمكن أن تشمل الحواجز النفسية أيًا من العمليات الست للمعاناة النفسية التي ذكرناها من قبل أو جميعها: الالتحام المعرفي ، والتجنب التجريبي ، والانتباه غير المرن ، والبعد عن القيم ، والعمل غير المجدي ، و الالتحام مع الذات كمحتوى. لن تكون كل هذه العمليات مناسبة لكل عميل ، ولكن معظمها سيكون ذا صلة ، على الأقل إلى حد ما معظم العملاء.

عندما نأخذ تاريخ العميل ، سيتضمن الكثير منه جمع إجابات عن السؤالين الرئيسيين أعلاه.

أخذ التاريخ

نادرًا ما يكون أخذ التاريخ عملية خطية منظمة ؛ عادةً ، نجمع الأجزاء والأجزاء أثناء تقدمنا ، ونقفز للخلف وللأمام وللجانبين لملء صورة الحياة الحالية للعميل بشكل تدريجي ، والقضايا التي يعاني منها ، والتاريخ الماضي ذي الصلة. لحسن الحظ ، لا نحتاج إلى جمع كل معلوماتنا في جلسة واحدة ؛ يمكننا دائمًا جمع المزيد من التاريخ لاحقًا ، حسب الحاجة. لجعل تدوين التاريخ أسرع وأسهل ، أطلب من العملاء ملء ورقتين من أوراق العمل قبل الجلسة الأولى. (إما أن أرسل أوراق العمل بالبريد الإلكتروني أو أطلب من العميل الوصول مبكرًا بعشرين دقيقة وإكمالها في غرفة الانتظار.) **هما تشريح المشكلة ولوحة التصويب (عين الثور)**.

الأفكار التي تعطلك	**إجراءات استنزاف الحياة:**
ما هي الذكريات ، أو المقلقات ، أو المخاوف ، أو انتقادات الذات ، أو غيرها من الأفكار غير المفيدة التي تتناولها أو "تعلق فيها" والتي تتعلق بهذه المشكلة؟ ما هي الأفكار التي تميل إلى خطفك ، وإثارة غضبك ، وإخراجك من حياتك؟ (أترك مساحة للإجابة)	ما الذي تفعله حاليًا يجعل حياتك أسوأ على المدى الطويل: يبقيك عالقًا ؛ يضيع وقتك أو أموالك ؛ يستنزف طاقتك يقيد حياتك تؤثر سلبًا على صحتك أو عملك أو علاقاتك ؛ يحافظ على المشاكل التي تتعامل معها أو يزيدها سوءًا؟
المشاعر التي تعطلك	**تجنب المواقف الصعبة:**
ما هي المشاعر ، أو العواطف ، أو الرغبات ، أو الدوافع ، أو الأحاسيس التي تميل إلى خطفك وإثارة غضبك أو جرك إلى أفعال تهزم نفسك؟	ما المواقف أو الأنشطة أو الأشخاص أو الأماكن التي تتجنبها أو تبتعد عنها؟ ما الذي تركته ، انسحبت منه ، هربت منه؟ ما الذي تقوم "بتأجيله" حتى وقت لاحق؟

ورقة عمل تشريح المشكلة

قيمك: ماذا تريد أن تفعل بوقتك على هذا الكوكب؟ أي نوع من الأشخاص تريد أن تكون؟ ما هي نقاط القوة أو الصفات الشخصية التي تريد تطويرها؟ الرجاء كتابة بضع كلمات تحت كل عنوان أدناه.

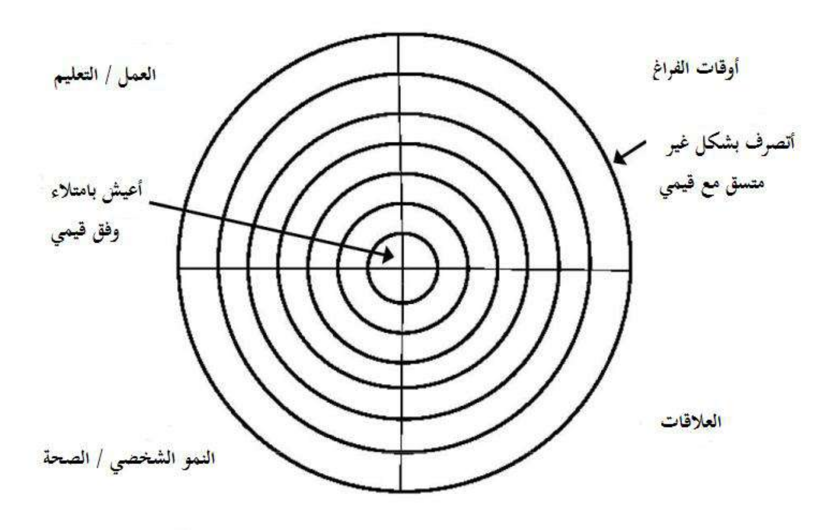
العمل / **التعليم**: يشمل مكان العمل والوظيفة والتعليم وتنمية المهارات.

العلاقات: تشمل شريكك وأطفالك ووالديك وأقاربك وأصدقائك وزملائك في العمل.

النمو الشخصي / **الصحة**: قد يشمل الدين والروحانية والإبداع والمهارات الحياتية والتأمل واليوغا والطبيعة ؛ ممارسة الرياضة والتغذية و / أو معالجة عوامل الخطر الصحية.

وقت الفراغ: كيف تلعب ، أو تسترخي ، أو تستمتع بنفسك ؛ أنشطة للراحة والاستجمام والمرح والإبداع.

عين الثور: اصنع علامة X في كل منطقة من لوحة السهام لتمثيل مكانك اليوم.



ورقة عمل عين الثور (لوحة التهديف)

إذا أردنا التعرف بسرعة على القيم في مجالات مختلفة من الحياة ، فإن أسرع وأسهل ورقة عمل هي "عين الثور أو لوحة التهديف". هذا يقسم الحياة إلى أربعة مجالات: العمل / التعليم ، النمو الشخصي / الصحة ، العلاقات ، وأوقات الفراغ. عندما يملأ العملاء هذا لأول مرة ، فمن المحتمل أن تحصل على مزيج من القيم والرغبات والاحتياجات والأهداف . وهذه نقطة انطلاق رائعة لمزيد من الاستكشاف.

تقسم ورقة العمل "**تشريح المشكلة**" معاناة العميل إلى أربعة مكونات رئيسية: الإلتحام مع الأفكار ، و عدم تقبل المشاعر المؤلمة، والتجنب التجريبي ، والعمل غير فعال. أطلب من العملاء إكمال أوراق العمل هذه بأفضل ما لديهم وإحضارهم إلى الجلسة الأولى. أشرح

لهم أنه حتى لو كتبوا بضع كلمات فقط ، فهذه بداية جيدة. بدلاً من ذلك ، يمكنك ملء أوراق العمل هذه أثناء الجلسة أو إعطائها ك "واجب منزلي" لإكمالها بعد الجلسة.

الآن ، أفترض أن لديك بالفعل إجراء لأخذ التاريخ ، لذا فإن ما يلي هو بعض النصائح لمساعدتك على تكييف ما تفعله بالفعل مع ACT.

ثمانية مجالات رئيسية للتاريخ عند أخذ التاريخ استعدادًا لعمل ACT ، هناك ثمانية مجالات رئيسية لاستكشافها:

1. عرض الشكوى
2. تقييم القيم الأولية
3. سياق الحياة الحالي
4. التاريخ الماضي ذي الصلة
5. المعاناة النفسية
6. العوامل التحفيزية
7. المرونة النفسية
8. موارد العميل

أريد فقط أن أتطرق بإيجاز إلى كل من هؤلاء.

1. **عرض الشكوى**

هنا بشكل أساسي ، تريد جمع المعلومات الموجودة في الأسفل والمتبقية في نقطة الاختيار: المواقف الصعبة التي يواجهها العميل ، والأفكار والمشاعر التي تربطه به ، وسلوكياته المدمرة للذات عند التعلق. (وتذكر: لست مضطر أبدًا إلى استخدام نقطة الاختيار ؛ إنها أداة لراحتك ، لاستخدامها فقط إذا كنت ترغب في ذلك.)

2. **تقييم القيم الأولية**

كجزء من تاريخنا ، نريد التعرف على قيم العميل. في بعض الأحيان ، يكاد يكون من المستحيل الحصول على هذه المعلومات مقدمًا ، لذلك سننظر في كيفية القيام بذلك في مهارات القيم . ومع ذلك ، فإن نقطة البداية الجيدة هي عين الثور.

3. **سياق الحياة الحالي**

يشمل سياق الحياة الحالي الصحة ، والأدوية ، والعمل ، والشؤون المالية ، والعلاقات ، والوضع الاجتماعي ، والأسرة ، والثقافة ، ونمط الحياة (بما في ذلك النظام الغذائي ، والتمارين الرياضية ، والتدخين ، والمخدرات ، والكحول) ، والمسائل القانونية أو المالية ، وما إلى ذلك.

عندما نستكشف سياق الحياة الحالي ، نكشف عن الحواجز الخارجية (على عكس الحواجز النفسية) لبناء حياة طيبة وممتلئة مثل البطالة والمرض العضوي والفقر. سيتطلب ذلك حل المشكلات القائم على القيم وتخطيط العمل.

4. التاريخ الماضي ذي الصلة

يركز ACT بشكل كبير على الحاضر ، ولكن من المهم جمع التاريخ الماضي والذي يكون وثيق الصلة مباشرة بالقضايا الحالية. على وجه الخصوص ، نريد التعرف على العلاقات المهمة (الماضية والحالية) وكيف تأثر العملاء بها. يمكن أن يكون مثل هذا التاريخ مفيدًا بشكل خاص في تطوير القبول الذاتي والتعاطف مع الذات.

5. المعاناة النفسية

ابحث عن العمليات الأساسية الست للمعاناة النفسية التي ذكرناها من قبل. مرة أخرى ، هذه هي الالتحام (مع الأسباب والقواعد والأحكام والماضي والمستقبل) ، والتجنب التجريبي ، والبعد عن القيم ، والعمل غير المجدي ، والانتباه غير المرن ، و الالتحام مع الذات كمفهوم.

6. العوامل التحفيزية

ابدأ في تحديد العوامل التحفيزية الإيجابية ، على سبيل المثال ، الأهداف ، والأحلام ، والرغبات ، والرؤى ، والقيم. وأيضًا تحديد العوامل التحفيزية السلبية ، على سبيل المثال ، الالتحام مع العجز أو تعزيز اللواحق للسلوكيات المرضية.

7. المرونة النفسية

ابحث عن أي دليل على العمليات الأساسية الست للمرونة النفسية: القيم ، والعمل اللازم ، وفك الالتحام ، والتقبل ، والانتباه المرن (الاتصال باللحظة الحالية) ، والتعامل مع الذات كسياق. مرة أخرى ، لا تعتمد فقط على تقارير العملاء ؛ كن على اطلاع على مثل هذا السلوك لأنه ينشأ بشكل عفوي أثناء الجلسة.

8. موارد العميل

ما هي نقاط القوة والمهارات والموارد الشخصية الأخرى التي يمتلكها العميل والتي يمكن استخدامها؟ ما هي الموارد الخارجية التي يمكن للعميل الوصول إليها؟ من الذي يمكن أن يلجأ إليه العميل للحصول على المساعدة والدعم والتشجيع؟

تحديد الأهداف السلوكية للعلاج

أهم جزء يجب على المعالج التركيز عليه والتدرب عليه وهو تحديد أهداف سلوكية للعلاج. الأهداف السلوكية هي أهداف "فعلية": فهي تصف ما تريد القيام به. (تذكر : هناك سلوكان خفي وسلوك علني .السلوك الخفي هو عمل نفسي: ما نفعله في عالمنا الداخلي الخاص. السلوك العلني هو عمل جسدي: كل الأشياء التي نفعلها بجسدنا المادي.)

لتحديد أهداف سلوكية ، يمكننا أن نسأل:

إذا كان العمل الذي نقوم به هنا ناجحًا ، إذن ...

- ماذا ستفعل بشكل مختلف؟
- ماذا ستبدأ في فعله / تتوقف عن فعله؟
- ماذا ستفعل أكثر أو أقل من؟
- كيف ستعامل نفسك والآخرين والعالم بشكل مختلف؟
- ما الأشخاص أو الأماكن أو الأحداث أو الأنشطة أو التحديات التي ستتناولها أو تبدأها أو تستأنفها أو تتصل بها (بدلاً من تجنبها أو الانسحاب منها أو الإقلاع عنها أو الابتعاد عنها)؟

غالبًا ما تميل الأسئلة أعلاه إلى استنباط أهداف سلوكية علنية. لتحديد أهداف سلوكية خفية ، يمكننا طرح أسئلة مثل:

- هل هناك أي مهام أو أنشطة ستكون قادرًا بشكل أفضل على التركيز عليها أو الانخراط فيها؟
- هل هناك أي أشخاص ستكون أكثر انتباهاً لهم أو ستكون حاضرًا معهم بشكل أكبر؟
- هل هناك أي شخص أو أي شيء ستقدره أكثر؟

الأهداف العاطفية مقابل الأهداف السلوكية

عندما نضع أهدافًا علاجية في ACT ، يجب أن نراقب هذا التمييز الحاسم:

الأهداف العاطفية =كيف أريد أن أشعر

الأهداف السلوكية = ما أريد القيام به

دائماما يجلب عملاؤنا أهدافهم العاطفية إلى غرفة العلاج: كيف أريد أن أشعر ("أريد أن أشعر بـ كذا" – على سبيل المثال ، سعيد ، مرتاح) أو لا أشعر ("أريد أن أتوقف عن الشعور بـ كذا" – على سبيل المثال ، الاكتئاب والقلق).

تشمل الأهداف العاطفية الشائعة "التعافي من الاكتئاب (أو غيره من اضطرابات الصحة النفسية)" ، "التوقف عن الشعور بالقلق الشديد" ، "زيادة تقدير الذات" ، "بناء احترام الذات" ، "التغلب على ما حدث" ، "الحصول على ذاتي القديمة مرة أخرى ، "أشعر بالسعادة" ،

"أشعر بالرضا" ، "أتوقف عن الشعور بالقرف" ، "أتمتع بثقة أكبر" ، "أتوقف عن الشك في نفسي" ، "أشعر بالهدوء" ، "أقلل من القلق" ، "أتوقف عن الغضب الشديد."

تتلخص هذه الأهداف كلها في الأساس في نفس الأجندة: التخلص من أفكاري ومشاعري غير المرغوب فيها ؛ أريد أن أشعر أنني بحالة جيدة !!!

من الطبيعي تمامًا ومن المتوقع تمامًا أن يقدم العملاء أهدافًا عاطفية. كلنا نريد أن نشعر بالرضا. لا أحد يحب الشعور بالسوء. لسوء الحظ ، إذا وافقنا على هذه الأهداف ، فلن يكون من الممكن القيام بـ ACT. لما لا؟ لأن الأهداف العاطفية تعزز أجندة التجنب التجريبي: المحاولة المستمرة لتجنب الأفكار والمشاعر غير المرغوب فيها والتخلص منها. في ACT ، نهدف إلى تقويض التجنب التجريبي وانفتاح العميل لأجندة مختلفة جذريًا: التقبل التجريبي (والذي يُعرف أيضًا باسم "الاستعداد"). لذلك إذا وافقنا على الأهداف العاطفية ، فلن نكون قادرين على العمل بالـ ACT.

ومع ذلك ، لا نريد أن نواجه بنشاط مثل هذه الأهداف العاطفية (إلا إذا قمنا بتدخل محدد يسمى "اليأس الإبداعي" ، والذي سنغطيه في وقت لاحق). ما نريد القيام به هو إعادة تأطيرها بلطف كأهداف سلوكية ؛ يمكننا العمل معها.

إعادة صياغة الأهداف العاطفية كأهداف سلوكية

من المهم جدًا تذكر هذه الجملة : "تعلم مهارة جديدة" هو هدف سلوكي. وهذا بالطبع يشمل تعلم المهارات النفسية وكذلك المهارات الجسدية. لذلك بالنسبة للعديد من العملاء ، فإن أحد الأهداف السلوكية الأولى التي نتفق عليها هو "تعلم مهارات جديدة للتعامل مع هذه الأفكار والمشاعر الصعبة بشكل أكثر فعالية." وإليك بعض الأمثلة عن كيفية استخدام فكرة بناء المهارات لإعادة صياغة الأهداف العاطفية كأهداف سلوكية .

الهدف العاطفي # 1

العميل: لا أريد أن أفعل أي شيء بشكل مختلف. أنا فقط أريد أن أتوقف عن الشعور بهذا. أريد فقط التخلص من هذه الأفكار / المشاعر / العواطف / الذكريات.

إعادة صياغة الهدف السلوكي

المعالج: لذلك يبدو أن جزءًا كبيرًا من عملنا هنا يجب أن يكون حول تعلم مهارات جديدة للتعامل مع هذه الأفكار / المشاعر / العواطف / الذكريات الصعبة بشكل أكثر فعالية.

الهدف العاطفي # 2

العميل: أريد فقط أن أشعر بالسعادة (أو السعادة ، والثقة ، والهدوء ، والحب ، وما إلى ذلك).

إعادة صياغة الهدف السلوكي

المعالج: إذن فأنت لا تشعر بالطريقة التي تريدها. هل يمكن أن تخبرني ما هو نوع الأفكار والمشاعر الصعبة التي تظهر لك؟ (يقوم المعالج بجمع هذه المعلومات.) لذلك يبدو أن جزءًا كبيرًا من عملنا هنا يجب أن يكون حول تعلم مهارات جديدة للتعامل مع هذه الأفكار والمشاعر الصعبة بشكل أكثر فعالية.

الهدف العاطفي # 3

العميل: (ردًا على إعادة صياغة سابقة) لا أريد التعامل معهم. أنا فقط أريد التخلص منهم !!!

إعادة صياغة الهدف السلوكي

المعالج: بالطبع أنت تفعل. من منا لا يفعل؟ إنها حقًا مؤلمة وصعبة ولها تأثير سلبي كبير على حياتك. لذلك سنفعل شيئًا لتحسين هذا الوضع في أسرع وقت ممكن. هل هناك أي شيء آخر تريد أن تخرجه من عملنا معًا؟

إذا كان هذا هو كل ما يريده العميل – أن يشعر بالرضا ويتخلص من المشاعر غير المرغوب فيها – ولم يكن مهتمًا بأي شيء آخر ، فسيحتاج المعالج إلى الانتقال إلى اليأس الإبداعي . إذا تخطى المعالج اليأس الإبداعي مع مثل هؤلاء العملاء ، فلن تتمكن من الحصول على المزيد مع ACT.

أهداف عاطفية متنكرة كأهداف سلوكية

في بعض الأحيان ، يقدم العملاء ما يبدو أنه أهداف سلوكية ، لكنها في الحقيقة مجرد أهداف عاطفية متنكرة. هذا أمر شائع مع السلوكيات التي تسبب الإدمان والاندفاع ، وعادة ما يأخذ شكل "أريد أن أتوقف عن فعل هذا". إذا بحثنا تحت السطح ، فإن الأجندة الخفية هي شيء مثل "تخلص من الأفكار والمشاعر (أو الدوافع ، الأحاسيس ، الدوافع ، الدوافع ، أعراض الانسحاب) التي تثير هذا السلوك ، لأنه حتى يتم التخلص منها ، لا يمكنني التوقف فعل ذلك." إليك هذا المثال.

هدف عاطفي متنكر

العميل: أريد أن أتوقف عن... (الشرب ، التدخين ، القمار ، الإفراط في الأكل ، الصراخ على أطفالي ، إلخ).

إعادة صياغة الهدف السلوكي

المعالج: بالتأكيد. لذا فإن جزءًا من عملنا هنا هو تحديد الأفكار والمشاعر (أو الذكريات ، والدوافع ، والمحفزات ، والوساوس ، والالحاحات ، وما إلى ذلك) التي تحفز هذا السلوك ، وتعلم مهارات جديدة للتعامل معها بشكل أكثر فاعلية حتى يتوقفوا عن استفزازك. واعادتك إلى القيام بهذه الأشياء. وجزء آخر من العمل هو استكشاف ما تريد القيام به بدلاً من ذلك ، لذلك إذا كنت في موقف مشابه مرة أخرى كنت تتصرف فيه بالسلوك المعتاد فيمكنك اختيار القيام بشيء مختلف نأمل أن يعمل ذلك بشكل أفضل.

احترس من أهداف "الشخص الميت"

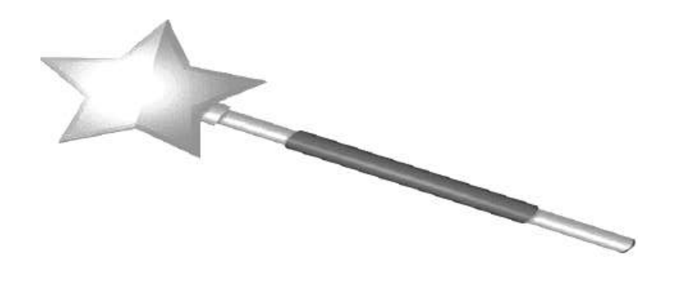
كما كنا نناقش ، غالبًا ما تكون أهداف عميلك هي التوقف عن الشعور أو التصرف بطريقة معينة – على سبيل المثال ، "أريد التوقف عن تعاطي المخدرات" ، "أريد التوقف عن التسويف في دراستي" ، "لا أريد المزيد من نوبات الهلع "، أو" لا أريد أن أشعر بالاكتئاب ". في ACT ، تسمى هذه **"أهداف الشخص الميت"** . هدف الشخص الميت هو أي شيء يمكن للجثة أن تفعله بشكل أفضل من الإنسان الحي. على سبيل المثال ، لن تتعاطى الجثة المخدرات أبدًا ، ولن تماطل أبدًا ، ولن تصاب بنوبة هلع أبدًا ، ولن تشعر بالاكتئاب أبدًا.

في ACT ، نريد تحديد أهداف **"الشخص الحي"** – أشياء يمكن للإنسان الحي أن يفعلها أفضل من الجثة. للانتقال من هدف الشخص الميت إلى هدف الشخص الحي ، يمكنك طرح أسئلة بسيطة مثل هذه:

- إذا حدث ذلك ، فماذا ستفعل بشكل مختلف؟ ما الذي ستبدأ بفعله أو ستفعله أكثر؟ كيف ستتصرف بشكل مختلف مع الأصدقاء أو العائلة؟
- إذا كنت لا تتعاطى المخدرات ، فماذا ستفعل بدلاً من ذلك؟
- إذا لم تكن تصرخ على أطفالك ، كيف ستتفاعل معهم بدلا من الصراخ؟
- إذا لم تكن تشعر بالاكتئاب أو تعاني من نوبات الهلع ، فماذا كنت ستفعل بشكل مختلف في حياتك؟

سؤالان مفيدان لتحويل الأهداف العاطفية وأهداف الشخص الميت إلى أهداف سلوكية هما سؤال العصا السحرية وسؤال الوثائقي لمدة سبعة أيام. دعونا نلقي نظرة سريعة على كل من هؤلاء الآن.

سؤال العصا السحرية



المعالج: افترض أن لدي عصا سحرية هنا. ألوح بهذه العصا ، وكل الأفكار والمشاعر التي كنت تكافح معها لم تعد مشكلة بالنسبة لك ؛ (إنها مثل الماء المتبقى على ظهر البط بعد خروجه من السباحة). ماذا ستفعل بعد ذلك بشكل مختلف؟ ما نوع الأشياء التي ستبدأ بفعلها أو ربما تفعل المزيد منها؟ كيف تتصرف بشكل مختلف تجاه الآخرين؟ ما الذي ستفعله بشكل مختلف في العمل ، في المنزل ، في عطلات نهاية الأسبوع؟

هذا سؤال رائع للتخلص من التجنب التجريبي. (لاحظ عبارة "لم تعد مشكلة بالنسبة لك" ؛ فهذا يختلف تمامًا عن قول "اختفوا جميعًا".)

السؤال الوثائقي لمدة سبعة أيام



هذا سؤال جيد لمساعدة العميل على أن يصبح أكثر تحديدًا بشأن التغييرات التي يريد إجراؤها في حياته.

المعالج: لنفترض أننا تابعناك مع طاقم تصوير لمدة أسبوع ، وقمنا بتصوير كل ما فعلته ، وتحريره في فيلم وثائقي. ثم افترض أننا فعلنا الشيء نفسه في وقت ما في المستقبل ، بعد انتهاء عملنا معًا. ما الذي سنراه أو نسمعه في الفيديو الجديد والذي سيظهر أن العلاج كان مفيدًا؟ ما الذي سنراك تفعله أو سنسمعك تقوله؟ ما الاختلاف الذي سنلاحظه في الطريقة التي تعامل بها الآخرين ، والطريقة التي تعامل بها نفسك ، والطريقة التي تعامل بها جسمك ، والطريقة التي تقضي بها وقتك؟

بالإضافة إلى الأهداف العاطفية وأهداف الشخص الميت ، هناك فئة أخرى من الأهداف نريد إعادة صياغتها بلطف: أهداف النتائج.

أهداف النتائج مقابل الأهداف السلوكية

أهداف النتائج = ما أريد الحصول عليه أو ما سأكسبه (محصلة الأهداف)

يأتي العديد من العملاء للعلاج بأهداف نتائج: ما يريدون الحصول عليه أو سيكسبونه. على سبيل المثال ، قد يرغب العميل في العثور على شريك ، أو إنجاب طفل ، أو الحصول على وظيفة ، أو خسارة عشرة أرطال ، أو علاج مرض ، أو التعافي من إصابة ، أو الحصول على ترقية ، أو شراء منزل ، أو "جعل أطفالي يطيعونني. " نريد التحقق من صحة أهداف النتائج هذه ؛ غالبًا ما تكون مفيدة لأغراض تحفيزية وتمثل نقطة انطلاق جيدة للقيم والعمل اللازم. في الوقت نفسه ، نريد تمكين عملائنا من خلال مساعدتهم على التركيز على ما هو تحت سيطرتهم. لدينا جميعًا قدر كبير من التحكم في سلوكنا ، وخاصة سلوكنا العلني (ما نقوله ونفعله). ونحن جميعًا لا نملك أي سيطرة على نتيجة سلوكنا ؛ ليس هناك ما يضمن أننا سنحصل على النتيجة التي نأملها. لذلك في أقرب وقت ممكن ، دعنا نحول أهداف النتائج هذه إلى أهداف سلوكية. وفيما يلي بعض الأمثلة على ذلك:

الهدف الناتج # 1

العميل: أرغب في العثور على شريك / الحصول على وظيفة أفضل.

إعادة صياغة الهدف السلوكي

المعالج: جزء من عملنا هنا هو جعلك تفعل الأشياء بشكل مختلف ، قول وفعل أشياء من المحتمل أن تزيد من فرصك في العثور على شريك / الحصول على وظيفة أفضل.

الهدف الناتج # 2

العميل: أريد أطفالي أن يطيعوني / زوجي يتوقف عن الشرب.

إعادة صياغة الهدف السلوكي

المعالج: إذن جزء من عملنا هنا هو جعلك تفعل الأشياء بشكل مختلف ، وقول وفعل أشياء من المحتمل أن تكون أكثر فعالية في التأثير على سلوك أطفالك / زوجك.

الهدف الناتج # 3

العميل: أرغب في علاج هذا المرض / التعافي من هذه الإصابة.

إعادة صياغة الهدف السلوكي

المعالج: هناك جزءان مهمان لعملنا هنا: الجزء الأول هو جعلك تفعل كل ما هو ممكن لتحسين صحتك – من التعاون مع فريقك الطبي إلى الاعتناء بنظامك الغذائي وممارسة الرياضة. والجزء الآخر هو جعلك تفعل كل ما هو ممكن لجعل حياتك أفضل ما يمكن أن تكون عليه الآن ، بالنظر إلى كل الصعوبات التي يفرضها مرضك / إصابتك.

أهداف البصيرة هي مجموعة فرعية من أهداف النتائج. في هذه الحالة ، ما يريد العميل الحصول عليه أو اكتسابه (النتيجة المرجوة) هو البصيرة أو فهم الذات. قد يعبر العملاء عن هذا على النحو التالي: "أريد أن أفهم لماذا أنا على هذا النحو" ، "أحتاج إلى معرفة سبب استمراري في القيام بذلك" ، أو "أريد اكتشاف من أنا حقًا." الأهداف العلاجية من مثل هذه – التي تهدف في المقام الأول إلى تطوير البصيرة في سلوك الفرد – يمكن أن تؤدي بسهولة إلى "الشلل التحليلي": جلسة بعد جلسة من المناقشات الفكرية / النظرية / المفاهيمية والتفكير اللامتناهي في الماضي بدلاً من تطوير مهارات جديدة لليقظة ، والحياة القيمة.

كما يحدث ، خلال ACT ، سيطور العملاء الكثير من الفهم والبصيرة في سلوكهم وأفكارهم ومشاعرهم وعاداتهم وشخصيتهم وهويتهم. سيكون لديهم عمومًا إدراك قوي حول من هم ، وكيف تعمل عقولهم ، وما يريدون حقًا في الحياة ، وكيف أثر الماضي عليهم ،

ولماذا يفعلون الأشياء التي يفعلونها. لكنهم سيطورون هذه الرؤية من خلال العمل التجريبي ، وليس من خلال المناقشات التحليلية المطولة. علاوة على ذلك ، فإن هذه البصيرة ليست غاية في حد ذاتها: إنها ببساطة شيء يحدث في الرحلة نحو النتيجة المرجوة للعيش الواعي والقيِّم.

وبالتالي ، للانتقال إلى هدف علاجي أكثر فائدة ، نقول "هذا هو الشيء. أثناء قيامنا بهذا العمل معًا ، ستحصل على قدر أكبر من الفهم لمن تكون؟ ، وكيف يعمل عقلك؟ ، ولماذا تفعل الأشياء التي تفعلها؟ ، وما تريده حقًا في الحياة؟. هذا بالفعل معطى ؛ كل ذلك جزء من العملية. ما يثير فضول معرفتي هو أنه بمجرد أن تفهم هذا ، ماذا تريد أن تفعل بشكل مختلف؟ إذا كانت لديك هذه المعرفة ، فماذا ستفعل ولا تفعله الآن؟ كيف تتصرف بشكل مختلف؟ ما الذي قد يلاحظه الآخرون ويختلف عنك ، من حيث ما تقوله أو تفعله أو كيف تتفاعل معهم؟ "

للتلخيص ، هناك ثلاثة أنواع من الأهداف:

- الأهداف السلوكية = ما أريد القيام به
- الأهداف العاطفية = كيف أريد أن أشعر
- أهداف النتائج = ما أريد الحصول عليه أو ما سأكتسبه

الأهداف السلوكية العلنية والخفية

عندما نستخدم نقطة اختيار لرسم مشاكل العميل وأهدافه العلاجية ، يمكن أن تتضمن الأسهم المقربة والمبعدة كلاً من السلوكيات العلنية والخفية. على سبيل المثال ، قد تتضمن التحركات المقربة الخفية التركيز ، والمشاركة ، والتعاطف مع الذات ، والقبول ، والتسامح ، والتقدير ، والتخطيط الفعال و وضع الاستراتيجيات ، والتفكير في القيم ، واليقظة ، وما إلى ذلك. قد تتضمن السلوكيات المبعدة الخفية الانفصال ، والانتباه إلى الأفكار والمشاعر بدلاً من النشاط الحالي (غالبًا ما يوصف بأنه "تشتت الانتباه" أو "نقص التركيز") ، والأنشطة المعرفية مثل القلق ، والاجترار ، والوساوس.

في بعض الأحيان ، ستصادف عملاء راضون تمامًا عن سلوكهم العلني ؛ إنهم يعيشون حياتهم ويفعلون كل الأشياء التي يريدون القيام بها (أو على الأقل ، هذا ما يقولونه). المشكلة التي يشتكون منها هي أنهم غير قادرين على الاستمتاع أو تقدير ما يفعلونه لأنهم مستَهلكون من خلال القلق (أو العمليات المعرفية الأخرى ، مثل اجترار الأفكار أو التخيل أو الوسواس أو التفكير في الماضي). في هذا المثال التالي ، العميل – الذي أصيب بالسرطان مؤخرًا – يستهلكه القلق من أنه أو أي شخص يحبه سوف يمرض. كما أنه قلق بشأن المواقف الاجتماعية ، قبل الحدث وخلاله (ما إذا كان الناس سيحبونه ، وبخاصة إذا كان مملا لهم).

لا يمنعه قلقه من القيام بالأشياء التي يرغب في القيام بها – فهو سيستمر في رؤية الأصدقاء ، ويقضي الوقت مع أطفاله ، والذهاب إلى العمل ، وما إلى ذلك – ولكنه يجعل من الصعب عليه الاستمتاع بهذه الأشياء. جاء للعلاج بعدد من الأهداف العاطفية: التوقف عن القلق ، التوقف عن التفكير في المرض ، الشعور بالسعادة ، والشعور بقلق أقل.

يستنتج المعالج أنه إذا نجح العلاج ، فلن يتغير سلوك العميل العلني (أي أفعاله الجسدية) ، ولكن سلوكه الخفي (أي سلوكه النفسي الداخلي) سيتغير. على سبيل المثال ، على الرغم من أن هذا العميل يحضر حاليًا مناسبات اجتماعية ، إلا أنه **عالق** في مخاوفه ، ويؤدي ذلك إلى التحركات المبعدة التي هي في الأساس سلوكيات خفية مثل الانفصال والتركيز على أفكاره ومشاعره بدلاً من التواجد الكامل مع أحبائه (مع العملاء ، نسمي هذا "تشتت الانتباه". في النص التالي ، يوضح المعالج كيف ستبدو النتيجة الناجحة (أي تغيير في السلوك الخفي).

المعالج: لذلك جزء من عملنا هنا هو مساعدتك على تطوير بعض المهارات الجديدة للتعامل مع كل هذه الأفكار والمشاعر المقلقة بشكل أكثر فعالية ، وخاصة لمساعدتك على التركيز بشكل أفضل عندما تكون في تلك المواقف الاجتماعية حتى تتمكن من الانخراط حقًا في ما تفعله . أنت تفعل وتكون حاضرًا تمامًا مع أحبائك – حتى تتمكن بالفعل من تقدير هذه الأحداث.

العميل: ولكن ماذا عن القلق؟ أريد حقًا أن أوقف كل هذا القلق ؛ انه ليس جيدا بالنسبة لي.

المعالج: بالتأكيد. لذا فإن ما تعنيه كلمة "القلق" أساسًا هو "التعلق بالأفكار المقلقة". الآن لا أعرف كيف أوقف عقلك عن التفكير في الأشياء السيئة التي قد تحدث ؛ عقل الجميع يفعل ذلك إلى حد ما. ولكن عندما نعلق في هذه الأفكار – تختطف فيها ، وتضيع تمامًا بداخلها – فهذا ما نعنيه بـ "القلق". لذا فإن جزءًا آخر من عملنا هنا هو تعلم فك الخطاف من تلك الأفكار المقلقة وإعادة تركيز انتباهك على ما تفعله ؛ هذا هو الترياق (المصل المضاد) للقلق.

هل لاحظت كيف أعاد المعالج صياغة هدف الشخص الميت المتمثل في "التوقف عن القلق" لهدف الشخص الحي المتمثل في "فك الخطاف من الأفكار المقلقة وإعادة تركيز الانتباه على النشاط الذي يقوم به"؟ يمكننا استخدام إعادة صياغة مماثلة للعمليات المعرفية الأخرى: الاجترار ، والتعلق في الماضي ، والتخيلات الانتقامية ، واللوم ، والاستحواذ ، وما إلى ذلك. يمكننا إعادة صياغة هذه السلوكيات الخفية على أنها "الاختطاف" بالمحتوى المعرفي المقصود (على سبيل المثال ، أفكار حول "لماذا أنا هكذا" ، ذكريات مؤلمة ، تخيلات حول الانتقام). الترياق هو تعلم كيفية فك الخطاف من هذا المحتوى المعرفي وإعادة تركيز الانتباه على النشاط المتاح.

الأهداف العلاجية: مثالان

سنقدم بعض الأمثلة للأهداف السلوكية للعلاج ، حيث سيتم تلخيصها من قبل المعالج.

الأهداف السلوكية للاكتئاب

ردًا على سؤال العصا السحرية ، ردت هذه العميلة بأن ما ستفعله بشكل مختلف هو العودة إلى العمل ، والبدء في ممارسة الرياضة مرة أخرى ، وقضاء المزيد من الوقت مع أصدقائها وعائلتها.

المعالج: هل يمكننا أن نقول ذلك بهذه الطريقة ؟ يبدو أن ما تقصديه بالاكتئاب هو أنك تعلقين في الكثير من الأفكار غير السارة – الأحكام الذاتية السلبية ، والشعور باليأس ، وذكريات الأحداث المؤلمة من الماضي ، والمخاوف بشأن المستقبل. كما أنك تعلقين في بعض المشاعر المؤلمة حقًا بما في ذلك الشعور بالذنب والحزن والقلق والتعب الجسدي. هل هذا يبدو صحيحا؟ وعندما تعلقين في هذه الأفكار والمشاعر ، فإن تحركاتك المبعدة تشمل قضاء الكثير من الوقت في السرير ، وعزل نفسك اجتماعيًا ، والبقاء في المنزل ، وتجنب صالة الألعاب الرياضية ، وتجنب الذهاب إلى العمل ، ومشاهدة التلفزيون كثيرًا ، وما إلى ذلك. هل أفهم هذا بشكل صحيح؟ لذا فإن ما نهدف إليه هنا هو (أ) **تعلم بعض المهارات الجديدة للتعامل مع كل تلك الأفكار والمشاعر الصعبة – للتخلص منها حتى لا تحبطك أو تعيقك مرة أخرى** – و (ب) **استعادتك القيام بأشياء تهمك اعتدت أن تقوم بها ، مثل التواصل الاجتماعي والعمل والتمرين والقيام بشكل عام بأشياء ترضيك. هل هذا صحيح؟**

لاحظ كيف يقسم المعالج المشكلة إلى عنصرين يرتبطان جيدًا بنقطة الاختيار: (1) التعلق (الإلتحام) مع الأفكار والمشاعر وتجنبها ، و (2) الإجراءات غير المجدية. إذا رغبت في ذلك ، يمكن للمعالج أن يرسم ذلك في نقطة اختيار أثناء العمل.

لاحظ أنه من البداية ، يمكننا أن نرسخ للمهارة الأساسية برؤيتين رئيسيتين:

1. أفكارنا ومشاعرنا ليست هي المشكلة الرئيسية. إن التعلق بهم (الإلتحام والتجنب) هو الذي يخلق مشاكلنا.

2. لا يجب أن تتحكم أفكارنا ومشاعرنا في سلوكنا.

غالبًا ما تفاجئ هذه الفكرة الرئيسية الثانية المعالجين ، لذلك دعونا نتوقف لحظة لاستكشافها. تؤثر أفكارنا ومشاعرنا على سلوكنا ، لكنها لا تتحكم بالضرورة في سلوكنا. فإن سلوكنا في أي لحظة يكون تحت تأثير تيارات متعددة من المحفزات ، قادمة من العالم داخل جسدنا ومن العالم خارجنا.

إذن ، متى يكون للأفكار والمشاعر التأثير الأكبر على السلوك؟ في سياق الإلتحام والتجنب. ومع ذلك في سياق فك الالتحام والتقبل (يعني اليقظة) ، فإن نفس الأفكار والمشاعر لها تأثير أقل بكثير على سلوكنا (أي أننا نتحرر منها) ، مما يسهل علينا التصرف وفقًا لقيمنا.

ما يعنيه هذا هو أنه كلما زادت مرونتنا النفسية ، زادت قدرتنا على اختيار سلوكنا ، بغض النظر عن الأفكار والمشاعر التي تحدث بداخلنا. مع وضع ذلك في الاعتبار ، نريد أن نرسم فرقًا متكررًا بين (أ) أفكار العميل ومشاعره (السوابق) و (ب) ما يفعله العميل عندما تظهر تلك الأفكار والمشاعر (السلوك). في النهاية ، نريد تغيير قصة أن الأول حتما يسيطر على الأخير.

والآن دعونا نلقي نظرة على مثال آخر لتحديد الأهداف السلوكية:

الأهداف السلوكية للتوقف عن الإدمان

أراد هذا العميل الإقلاع عن الشرب لسببين: الأول ، أن زوجته كانت تهدد بتركه ، والثاني في فحص طبي حديث ، كان الكبد في حالة سيئة. ردًا على سؤال العصا السحرية ، قال إنه يريد أن يكون "زوجًا أفضل" و "يعالج" كبده.

المعالج: إذن للتلخيص ، عندما حاولت الإقلاع عن الشرب في الماضي ولم يدم ذلك طويلاً لأنك ستظهر لك الرغبة الشديدة أو مشاعر القلق ، وعندما تعلق في هذه المشاعر ، تبدأ في الشرب. لذا فإن أهدافنا هنا هي (أ) **تعلم بعض المهارات الجديدة حتى تتمكن من التعامل مع هذه الرغبات والمشاعر بشكل أكثر فاعلية – فك الخطاف منهم حتى لا يستمروا في استفزازك وجذبك إلى الشرب مرة أخرى** ، (ب) **البدء في قول وفعل الأشياء بشكل مختلف** ، **للمساعدة في بناء علاقة أفضل مع زوجتك** ، و (ج) **البدء في رعاية كبدك للمساعدة في جعله صحيًا قدر الإمكان**. هل هذا صحيح؟

وكما تعودنا يمكن للمعالج أن يرسم هذه الأهداف في نقطة اختيار

الأهداف السلوكية "التقاط الكل"

في بعض الأحيان ، على الرغم من كل ما تبذله من جهود ، لن يكون عميلك قادرًا أو غير راغب في منحك أي أهداف سلوكية محددة. قد يستمر في الإجابة ، "لا أعرف" ، "لا شيء مهم" ، "أريد فقط أن أتوقف عن الشعور بهذا" ، أو "أريد فقط أن أشعر بالسعادة." في مثل هذه الحالات ، لا تحاول فرض هذه النقطة. في الوقت الحالي ، ما عليك سوى التمسك بالأهداف السلوكية العامة غير المحددة التي أدخلتها في عملية الموافقة المستنيرة:

المعالج: إذن كيف يبدو هذا بالنسبة لك؟ سيتضمن جزء من عملنا هنا **تعلم بعض المهارات الجديدة لفك الخطاف** من أفكارك ومشاعرك حتى لا تزعجك أو تمنعك من عيش الحياة التي تريدها. وجزء آخر منه ، على الرغم من أنه ليس لديك الآن فكرة عما تريده وتشعر أنه لا شيء مهم ، هو أن تكون هذه الغرفة هي المكان حيث يمكن أن يتغير ذلك. **يمكننا العمل على اكتشاف ما يهمك ، وتجربة القيام بالأشياء بشكل مختلف لجعل حياتك أفضل.**

بذلك نكون قد انتهينا من أهم الخطوات المطلوبة للجلسة الأولى وهي:

- إقامة علاقة علاجية
- أخذ التاريخ
- الحصول على الموافقة المسبقة
- تحديد الأهداف السلوكية

وبعد ذلك ننتقل للخطوات التالية التي ستنفع هنا وفي الجلسات اللاحقة

التدخلات الأولية

إذا تمكنت من القيام بكل ذلك في جلستك الأولى (أو جلستين) ولا يزال لديك بعض الوقت المتبقي ، فمن الأفضل أن (1) تقوم بتمرين تجريبي موجز و (2) تعيين مهمة منزلية بسيطة. دعونا نلقي نظرة سريعة على هذين التدخلين.

تمرين تجريبي موجز

في هذا الكتاب ، ستجد مجموعة واسعة من التمارين التجريبية الموجزة ، والتي يستغرق الكثير منها أقل من خمس دقائق. واحدة من أبسط هذه الطرق هي **إلقاء المرساة** ، والتي سنتناولها في الأدوات في الجزء الثاني من الكتاب. طريقة أخرى هي تقنية **فك الالتحام "عندي فكرة أن"** سنذكرها لاحقا. هناك العديد من التمارين الأخرى التي تمت تغطيتها في الفصول الأخرى ، ويمكنك كذلك استخدام **تقنية اليقظة الذهنية** (على سبيل المثال ، ملاحظة التنفس أو فحص الجسم) إلى إصدار بسيط مدته ثلاث أو أربع دقائق.

ومع ذلك ، ضع في اعتبارك ، إذا كنت ستقدم تمرينًا تجريبيًا ، فأنت بحاجة إلى التأكد من أن لديك الوقت ليس فقط لإكمال التمرين ، ولكن أيضًا لاستخلاص المعلومات منه بعد ذلك ، للتأكد من أن العميل يفهم الغرض ويرى كيف إنها ذات صلة بأهدافها العلاجية.

ضع في اعتبارك أيضًا ما ناقشناه من قبل: إذا كان عميلك مهتمًا فقط بالشعور بالرضا والتخلص من الألم ، ويقاوم جهودك لتحديد أهداف سلوكية ، فيجب أن يكون عملك التجريبي الأول هو **اليأس الإبداعي** .

مهمة منزلية بسيطة

من الجيد أن تطلب من عملائك القيام ببعض الواجبات المنزلية بين الجلسات. على سبيل المثال ، إذا قمت بتعليم عميلك خلال الجلسة تمرين اليقظة الذهنية ، فبالنسبة للواجب المنزلي ، يمكنك أن تطلب منه التدرب عليه. يمكنك كذلك أن تطلب منه الاحتفاظ بمذكرات أو ملء ورقة عمل ، مثل تلك المتعلقة بتشريح المشكلة أو عين الثور .

نصيحة عملية

يكره العديد من العملاء كلمة "واجب منزلي" ، لذا أوصيك باستخدام كلمات بديلة. قد تقول مثلا، " هل ستكون على استعداد للعب مع هذا (أو تجربته ، اختباره ، تدرب على ذلك ، املأ هذا ، اعمل على هذا ، طبق هذا ، قضاء بعض الوقت في هذا)؟ "

إذا كنت قد قدمت نقطة الاختيار ، فإنها تفسح المجال لمهام الواجبات المنزلية البسيطة. مثل:

لاحظ السلوكيات المقربة والمبعدة

المعالج: من الآن وحتى الجلسة التالية ، هل يمكنني أن أطلب منك القيام بأمرين؟ أولاً : لاحظ تحركاتك المقربة. متى وأين تفعلهم؟ ما الفرق الذي يحدثونه؟ انظر ما إذا كان يمكنك حقًا تقديرهم أثناء قيامك بهم.. ثانيًا لاحظ :سلوكياتك المبعدة. متى وأين تفعلهم؟ وخاصة معرفة ما إذا كان بإمكانك ملاحظة: ما هي الأفكار والمشاعر التي تخطفك وتجذبك إلى القيام بها؟

هناك طرق عديدة لتعديل هذا الواجب المنزلي. على سبيل المثال ، قد تطلب من العميل تدوين ملاحظاته في دفتر يوميات. أو يمكنك إعطاء العميل نقطة اختيار فارغة لوضعها في مكان بارز كتذكير. أو قد تطلب منه ملء نقطة اختيار بين الجلسات ، مع التركيز على موضوع معين (على سبيل المثال ، "عادة سيئة" يحاول الإقلاع عنها ، مثل التدخين أو الإفراط في تناول الكحوليات ، أو موقف متكرر يعاني منه ، مثل لرعاية أطفاله الثلاثة الصغار) وإعادته إلى الجلسة التالية. يخدم هذا الواجب المنزلي المخادع البسيط في نقطة الاختيار عددًا من الأغراض المختلفة:

- يزيد من الوعي الذاتي للعميل.
- يوفر معلومات مفيدة للجلسة التالية ، مما يساعد في وضع جدول الأعمال وتحديد ما يجب استهدافه أولاً.
- إنها خطوة أولى جيدة لجعل العميل يلاحظ أفكاره ومشاعره ويصبح أكثر وعيًا بسلوكه.
- عادة ما تكون المعلومات التي يتم جمعها حول التحركات المقربة مفيدة جدًا لاستكشاف القيم والأهداف والعمل الملتزم.

نصيحة عملية

إذا لم تكن مهتمًا بنقطة الاختيار ، فيمكنك تعيين مهمة الواجب المنزلي نفسها تمامًا كما هو مذكور أعلاه دون رسمها أو الرجوع إليها. تعتبر اللغة والمفاهيم (الاختطاف ، فك الخطاف ، والتحركات المقربة والمبعدة) أكثر قوة بالنسبة لمعظم الأشخاص عندما تقوم بتوضيحهم بصريًا ، لكنك بالتأكيد لست بحاجة إلى ذلك.

في نهاية الجلسة الأولى ، إذا لم تحصل على الكثير من المعلومات حول القيم ، ولم تتمكن من جعل العميل يملأ **ورقة عمل عين الثور** يمكنك الآن أن تطلب منه القيام بذلك من أجل الواجب المنزلي. على سبيل المثال ، قد تقول ، "لقد تحدثنا كثيرًا عن مشاكلك اليوم – الأفكار والمشاعر التي تتصارع معها ، والأشياء التي تفعلها والتي تجعل حياتك أسوأ – لكننا لم نتحدث كثيرًا عن أي نوع من الحياة التي تريد أن تعيشها ، ما يهمك حقًا في الصورة الكبيرة. لذلك أتساءل من الآن إلى الجلسة التالية ، هل ستكون على استعداد لملأ ورقة العمل هذه ، التي تطلب منك التفكير في هذه الأشياء؟ "

أوراق العمل الأخرى التي قد تقدمها هي "يوميات الحيوية مقابل المعاناة" أو ورقة عمل المشكلات والقيم يمكنك توضيح أن أوراق العمل هذه تساعد في جمع المزيد من المعلومات لتوجيه العلاج.

بعد الجلسة الأولى ماذا بعد؟

نأمل أن يكون هذا الشرح قد أعطاك فكرة واضحة بشكل معقول حول ما يجب القيام به في جلستك الأولى (أو جلستين). والسؤال الملح الآن هو "ماذا بعد؟" ومرة أخرى الجواب "على حسب". هذا صحيح: لا توجد إجابة "صحيحة" على هذا السؤال ، ولا يوجد شيء مثل الخطوة التالية "الصحيحة" أو "الخطأ". جميع العمليات الأساسية الست مترابطة ومتداخلة ، ويمكنك استخدام أي منها في أي وقت أثناء العلاج. فيما يلي بعض الأفكار حول المكان الذي يمكنك الذهاب إليه بعد ذلك ، ولكن هذا سيختلف اعتمادًا على تقييمك لاحتياجات العميل. لذا تأكد من الاحتفاظ بهذه المؤشرات بشكل غير محكم – ولا تتردد في اتخاذ خيارات مختلفة ، مصممة لتناسب عميلك الفريد.

- **عندما يغرق العملاء في مشاعرهم ، أو يلتحموا للغاية ، أو ينفصلوا ، أو لا يستطيعون تنظيمها عاطفيًا ، أوتكون المشاعر شديدة الاندفاع: ابدأ بتمارين التأريض الذهني مثل إلقاء المرساة .**
- **عندما يعاني العملاء من حزن أو خسارة كبيرة: ابدأ بالتعاطف مع الذات و / أو إلقاء المرساة .**
- **بالنسبة لضعف الدافع أو أولئك الذين يلتحمون مع اليأس: ابدأ بالقيم وفك الالتحام باليأس .**
- **للعملاء الذين يركزون على الشعور بالرضا والتخلص من المشاعر المؤلمة: ابدأ باليأس الإبداعي .**

اختيار المسار الذي يجب اتباعه

بشكل عام ، بعد الجلسة الأولى ، تميل بروتوكولات ACT إلى اتباع أحد المسارين اللذين ينبعان من هذين السؤالين:

أ. ما هو الاتجاه القيم الذي يريد العميل التحرك إليه؟

إذا كان هذا هو المسار المختار ، فإن الخطوات المتبعة (ليس بالضرورة أن تكون بهذا الترتيب) تكون عادةً:

- توضيح القيم
- تحديد الأهداف
- تخطيط العمل
- حل المشاكل
- التدرب على المهارات
- التعرض

بلغة نقطة الاختيار : عندما نأخذ هذا المسار ، فإننا نركز على التوضيح والتخطيط للتحركات المقربة.

ب. ما الذي يعترض طريق العميل؟

إذا كان هذا هو المسار المختار ، فإن الخطوات المتبعة (غالبًا بهذا الترتيب ولكن ليس بالضرورة) هي عادةً:

- استهدف الانتباه غير المرن بالتواصل مع اللحظة الحالية.
- استهدف الالتحام بفك الالتحام.
- استهدف التجنب التجريبي بالتقبل.
- استهدف نقد الذات وكراهية الذات وإهمال الذات بالتعاطف مع الذات.

بلغة نقطة الاختيار : كل ما سبق هو مهارات غير مرتبطة ، تم اختيارها لتتناسب مع التحركات المبعدة للعميل.

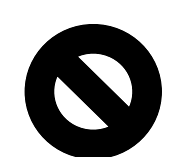
أيًا كان المسار الذي ستبدأ فيه ، عاجلاً أم آجلاً ، سوف يتقاطع مع المسار الآخر. تذكر أن جميع العمليات الأساسية مترابطة.

تحديد ما يجب القيام به في كل جلسة

تذكر أن الهدف من ACT هو تنمية المرونة النفسية: القدرة على أن تكون واعيًا تمامًا ومنفتحًا على تجربتك أثناء التصرف وفقًا لقيمك – أو ، كما قلنا ببساطة ، القدرة على "**الحضور والانفتاح والقيام بما هو مهم.** " النتيجة التي نبحث عنها هي العيش اليقظ والقائم على القيم: القيام بما له معنى مع معايشة كل لحظة في الحياة.

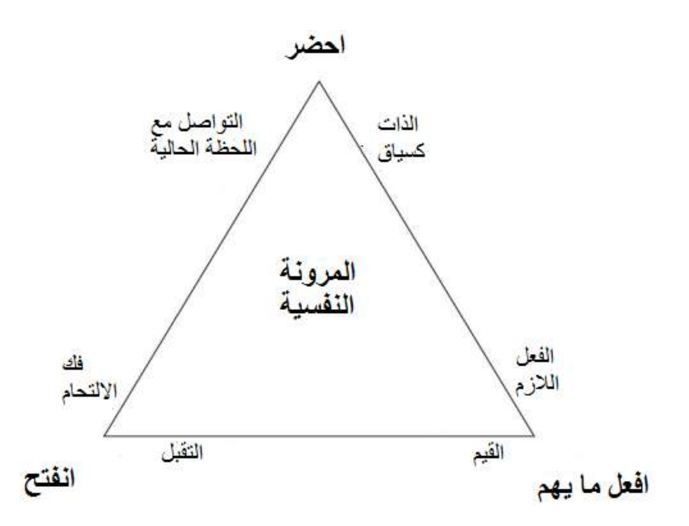
يحتاج ممارسو ACT إلى تعلم كيفية القيام بثلاثة أشياء بشكل جيد حقًا:

1. **تطوير انفتاح العميل على أفكاره ومشاعره ؛**



2. **مساعدة العميل على أن يكون حاضرًا بشكل كامل – الانخراط في الحياة والتركيز على ما هو مهم ؛ و**
3. **مساعدة العميل على القيام بالأمور المهمة ، والتصرف بفاعلية ، مسترشدا بقيمه.**

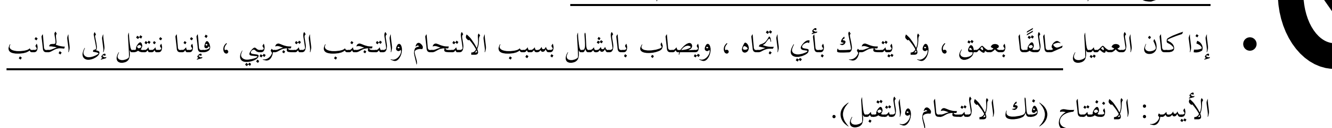
في أي جلسة ، إذا قمنا بأي تدخل – مهما كان قصيرا أو طويلا ، بسيطًا أو معقدًا – يساعد العميل في **الحضور أو الانفتاح أو القيام بما هو مهم** ، فهو مفيد ؛ يساعد على تطوير المرونة النفسية.



في العديد من كتب ACT ، يُشار إلى المصطلحات "الحضور" و "الانفتاح" و "فعل ما يهم" على التوالي بكلمة **"واعي" و "منفتح" و "ملتزم"**.

يعد ثلاثي الـ ACT بمثابة خريطة مرئية مفيدة لما نميل إلى القيام به في كل جلسة ، بناءً على تقييمنا لما يحتاجه العميل في ذلك الوقت:

- إذا كان العميل غارقا أو منفصلاً أو ملتحما للغاية ، فنحن نبدأ بالحضور (التواجد): على الأرض وإلقاء المرساة.
- إذا أردنا مساعدة العميل على التحرك ، فإننا ننتقل إلى الجانب الأيمن من الثلاثي : فعل ما يهم (القيم والعمل اللازم). نقوم بتوضيح القيم وتحديد الأهداف وإنشاء خطط العمل وتعليم المهارات.



- إذا كان العميل عالقًا بعمق ، ولا يتحرك بأي اتجاه ، ويصاب بالشلل بسبب الالتحام والتجنب التجريبي ، فإننا ننتقل إلى الجانب الأيسر: الانفتاح (فك الالتحام والتقبل).
- إذا واجهنا حواجز في الجانب الأيسر أو الأيمن (أو كليهما) ، فإننا نعود إلى المركز: الحضور (على الأرض ، وإلقاء المرساة).
- إذا نجح العميل في القيام بما هو مهم ، فإننا نعود إلى الحضور: نحن نساعد العميل على الانخراط بشكل كامل في تجربته والتركيز على ما يفعله. وإذا كان يفعل شيئًا يحتمل أن يكون ممتعًا ، فنحن نساعده على تعلم كيفية تقديره وتذوقه.

وضع جدول الأعمال

كلما كان عميلك عالقًا أو بلا اتجاه أو غارقا ، زادت أهمية إنشاء جدول أعمال للجلسة. يكون هذا مضاعفًا عندما يستمر عميلك في "التنقل بين المشكلات": الانتقال سريعًا من مشكلة إلى أخرى دون التركيز على أي منها لفترة كافية للتوصل إلى خطة عمل أو إستراتيجية فعالة لمعالجتها. يمكنك أن تسأل ، "هل يمكننا اختيار مشكلة واحدة أو مجال مهم من الحياة يمكننا جعل التركيز الرئيسي للجلسة ، من أجل تحسينه؟"

غالبًا ما يكون من الجيد تقديم سبب منطقي لذلك ، مثل "السبب في ذلك هو أنه يجعل عملنا أكثر كفاءة. إذا كنا نحاول التعامل مع عدة مشاكل مختلفة في وقت واحد ، فمن الصعب للغاية التعامل بفعالية مع أي منها ".

بدلاً من ذلك ، يمكنك أن تطلب من العميل ترشيح مشكلة واحدة أو هدف أو علاقة أو جانب آخر من جوانب الحياة للتركيز عليه لجلسة اليوم. ثم وافق على العمل على مهارة محددة أو خطة عمل للتعامل مع القضية المختارة.

يمكنك بالطبع استخدام نقطة الاختيار لتعيين جدول الأعمال. يمكنك تقديمه للعميل والقول ، "إذن لدينا خياران رئيسيان لجلسة اليوم. يمكننا التركيز على التحركات المقربة – إلقاء نظرة على ما تريد القيام به بشكل مختلف لتأخذ حياتك في الاتجاه الذي تريده. أو يمكننا التركيز أكثر على بناء مهارات فك الخطاف ، لمساعدتك على التعامل مع تلك الأفكار والمشاعر الصعبة. أيهم تفضل؟"

- إذا كان عميلك يركز على الشعور بالرضا أو التخلص من ألمه ، وهذا كل ما يريده من العلاج ، فانتقل إلى اليأس الإبداعي.
- إذا اختار العميل التحرك ، فابدأ إما بتوضيح القيم أو تحديد الأهداف:
- إذا كان يعرف قيمه بالفعل ، حدد أهدافًا.
- إذا كان لا يعرف قيمه ، وضحها. ثم استخدم هذه القيم لتحديد الأهداف.
- بمجرد أن يكون لدى العميل أهداف قائمة على القيم ، قم بتحويلها إلى خطط عمل.
- إذا اختار العميل مهارات فك الخطاف ، فابدأ بأسهل المهارات أولاً: إلقاء المرساة وفك الالتحام البسيط.

تسلسل تقريبي لتدريس مهارات حل المشكلات

عندما نعلم مهارات فك الخطاف، لا يوجد تسلسل معين علينا اتباعه. ومع ذلك يمكننا استخدام هذا التسلسل:

1. إلقاء المرساة / التأريض اليقظ
2. فك الالتحام البسيط (مثل الملاحظة والتسمية)
3. فك الالتحام التأملي (على سبيل المثال ، اتركه يمر)
4. التدريب على مهارات الانتباه والتركيز (مثل التنفس اليقظ)
5. مهارات الانخراط والتذوق (مثل الأكل اليقظ والشرب والمشي والاستماع)

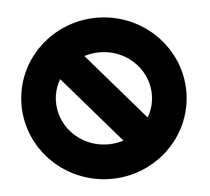
6- التعاطف مع الذات

7. تقبل الألم
8. الذات الملاحظة

يمكنك استخدام هذا التسلسل كدليل عام ، من المحتمل أن يعمل بشكل جيد مع معظم عملائك. ومع ذلك ، من فضلك لا تعتبره شيئًا عليك اتباعه. تختلف حسب الحاجة. نريد دائمًا التحلي بالمرونة في طريقة عملنا وتكييف ما نقوم به مع العميل الفريد الذي أمامنا.

تنظيم جلساتك

إليك هيكل عام جيد (مرة أخرى احتفظ به بشكل غير محكم وقم بتكييفه حسب الحاجة) لجلساتك:



1. تمرين اليقظة
2. مراجعة الجلسة السابقة

3. جدول الأعمال
4. التدخلات الرئيسية
5. الواجب المنزلي

دعونا نلقي نظرة سريعة على كل من هؤلاء الآن.

تمرين اليقظة

غالبًا ما يكون من المفيد أن تبدأ كل جلسة بتمرين قصير لليقظة ، مثل إلقاء المرساة أو التنفس اليقظ. هذا ليس ضروريًا ، لكنه يضع العميل والمعالج في حالة ذهنية ويضع توقعًا للعمل التجريبي.

مراجعة الجلسة السابقة

راجع الجلسة السابقة ، بما في ذلك المحتوى الرئيسي الذي تمت تغطيته ، والتمارين التي تم ممارستها ، وأي أفكار أو ردود أفعال لدى العميل منذ ذلك الحين. إذا تابع عميلك واجباته المدرسية ، فماذا حدث ، وما الفرق الذي أحدثه؟ وإذا لم يكن كذلك ، فما الذي يعترض الطريق؟

جدول الأعمال

الاتفاق على جدول أعمال الجلسة .

التدخلات الرئيسية

إذا كنت تتبع بروتوكولًا ، فستكون لديك فكرة جيدة مسبقًا عما ترغب في تغطيته في الجلسة. ومع ذلك ، من المهم التحلي بالمرونة – للاستجابة لما يحدث في الجلسة. كن على استعداد للتخلي عن كل ما خططت له ، إذا لزم الأمر. (يمكنك دائمًا الرجوع إليه لاحقًا.) إذا كنت لا تتبع بروتوكولًا ، فستنتقل من حيث توقفت في الجلسة السابقة أو ستتناول مشكلة جديدة بناءً على جدول الأعمال الذي حددته للتو.

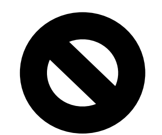
الواجب المنزلي

من المهم التأكيد بشكل متكرر للعملاء على أن ما يفعلونه بين الجلسات هو ما سيُحدث حقًا اختلافًا كبيرًا في حياتهم. تتطلب المهارات الجديدة ممارسة. العمل القيم يتطلب جهدا. قبل نهاية كل جلسة ، تحتاج إلى الاتفاق بشكل تعاوني على ما يريد العميل ممارسته أو القيام به أو تجربته بين الجلسات. (لكن كن حذرًا – لا تبالغ في الإلحاح أو تستخدم القيم بشكل قسري.)

الخلاصة

بعدما أخذنا التاريخ ، وأنشأنا علاقة ، وحصلنا على الموافقة المستنيرة ، ووضعنا أهدافًا سلوكية للعلاج ، وهو العمل الرئيسي للجلسة الأولى (أو الثانية) ، ننتقل إلى التدخل النشط ، مع التركيز على العمل التجريبي في الجلسة. والواجب بين الجلسات.

عندما تدخل في العمل التجريبي ، ندور حول العمليات الشاملة الثلاث الموضحة في ثلاثي الـ ACT: الحضور ، والانفتاح ، والقيام بما هو مهم.



- لتحريك العميل: العمل على القيم والعمل الملتزم (التحركات المقربة).
- عندما يكون العميل عالقًا: اعمل على فك الالتحام والتقبل (مهارات فك الخطاف).
- وإذا كنت مقيدا على أي من الجانبين: اعمل على العودة إلى الحضور وإلقاء المرساة (المزيد من مهارات فك الخطاف).

اليأس الإبداعي

اليأس الإبداعي باختصار

بلغة مبسطة: اليأس الإبداعي هي عملية يدرك فيها المرء أن المحاولة الجادة لتجنب الأفكار والمشاعر غير المرغوب فيها أو التخلص منها تميل إلى جعل الحياة أسوأ وليس أفضل. يؤدي هذا إلى الشعور باليأس في منهج تجنب الأفكار والمشاعر الصعبة ، والتي يمكن أن ينشأ منها موقف إبداعي تجاه إيجاد طرق جديدة ومختلفة للتعامل معها.

الهدف: زيادة وعي العميل بمنهج التحكم العاطفي (سنناقشه) وتكاليف التجنب التجريبي المفرط ؛ للإقرار بوعي والاعتراف بأن التمسك بشدة بهذا المنهج غير عملي.

مرادفته: مواجهة المناهج.

الطريقة: ننظر إلى ما فعله العميل لتجنب الأفكار والمشاعر غير المرغوب فيها أو التخلص منها ، وندرس كيفية عملها على المدى القصير والطويل ، ونكشف عن جميع تكاليف هذه الاستراتيجيات ، ونستكشف ما إذا كانت تعمل على تحسين الحياة. او جعلها أسوأ.

متى نستخدمه: عندما نعلم أو نشك في أن العميل مفرط في التجنب التجريبي ، مرتبط بشدة بمنهج للسيطرة العاطفية: يجب أن أشعر بالرضا ؛ يجب أن أتخلص من هذه الأفكار والمشاعر غير المرغوب فيها.

منهج التحكم العاطفي

يُعد اليأس الإبداعي جزءًا من نموذج ACT الذي نعمل من خلاله فإذا عرفنا حقيقة أو كنا متأكدين تمامًا من أن العميل يتشبث بشدة بمنهج للتحكم في المشاعر: يجب أن أتحكم في شعوري. لا بد لي من التخلص من الأفكار والمشاعر والعواطف والذكريات غير المرغوب فيها وغير السارة والصعبة – واستبدالها بأفكار جيدة وممتعة ومرغوبة.

الآن لدينا جميعًا هذا المنهج إلى حد ما ؛ وهذا أمر ربما يكون طبيعيا ويمكن أن يكون التجنب التجريبي في الاعتدال لا يمثل مشكلة. ولكن عندما يتشبث العميل بشدة بهذه المناهج ، يكون التجنب التجريبي مرتفعًا ودائمًا ما يكون مشكلة كبيرة. (تذكر: المستويات العالية من التجنب التجريبي ترتبط ارتباطًا مباشرًا بخطر الإصابة بالاكتئاب واضطرابات القلق والإعاقة طويلة المدى وضعف أداء العمل واضطراب ما بعد الصدمة والإدمان والعديد من الاضطرابات النفسية الأخرى.)

حصل اليأس الإبداعي على اسمه لأن ما نهدف إلى القيام به هو خلق شعور باليأس في هذا المنهج للتحكم في مشاعرك. (الأمر لا يتعلق باليأس في مستقبلك أو نفسك أو حياتك). نحن نهدف إلى تقويض هذه المنهجية حتى نتمكن من جعل عملائنا منفتحين أمام منهج جديد: منهج التقبل. (غالبًا ما تشير كتب ACT إلى هذا المنهج الجديد باسم "الاستعداد": أي الرغبة في امتلاك أفكارك ومشاعرك الصعبة ، بدلاً من القتال معها أو تجنبها).

نادراً ما يكون اليأس الإبداعي (Creative Hopelessness) تدخلاً لمرة واحدة. عادة ما يكون ذلك شيئًا تحتاج إلى إعادة النظر فيه جلسة بعد جلسة. ولكن في كل مرة تقوم فيها بإعادة النظر مرة أخرى ، يصبح القيام بذلك أسرع وأسهل. الآن قبل أن ندخل في التفاصيل الجوهرية لـ CH ، دعنا نوضح مفهوم ...

استراتيجيات التحكم العاطفي

استراتيجيات التحكم العاطفي (Emotional Control Strategy) هي أي شيء نقوم به في المقام الأول لمحاولة التخلص من الأفكار والمشاعر غير المرغوب فيها: السلوك العلني أو الخفي الذي يحفزه في الغالب التجنب التجريبي. يمكن أن يشمل نظام ECS كل شيء من التمارين الرياضية والصلاة والتأمل إلى الكحول والهيروين ومحاولات الانتحار. (ملاحظة: إذا كانت القيم هي الدافع الرئيسي للتمرين والصلاة والتأمل ، فلن نطلق عليها اسم ECS. سنسميها ECS فقط إذا كان الهدف الرئيسي من هذه الأنشطة هو تجنب أو التخلص من المشاعر غير المرغوب فيها.) في عمل CH ، نطلب من العميل أن ينظر بصراحة ودون أحكام إلى جميع استراتيجيات التحكم العاطفي التي يستخدمها. لكننا لا نحكم أبدًا على هذه ECS على أنها جيدة أو سيئة ، صحيحة أو خاطئة ، إيجابية أو سلبية ؛ هدفنا ببساطة أن نرى كيف تعمل هذه الاستراتيجيات (أو لا تعمل) من حيث خلق حياة أفضل.

هل نستهدف جميع استراتيجيات التحكم العاطفي؟

في كلمة واحدة:لا طبعا! تذكر أن نموذج ACT بأكمله يعتمد على مفهوم الفاعلية (workability) (الصلاحية للعمل): هل هذا السلوك يعمل على مساعدتك في بناء حياة طيبة وذات معنى؟ لذا ، إذا كانت استراتيجيات التحكم في المشاعر لديك تعمل على إثراء حياتك وتحسينها ، فاستمر في فعلها! ومع ذلك ، فإن الحقيقة هي أن معظم البشر يعتمدون بشكل مفرط على ECS ، وعندما نستخدمها بشكل مفرط أو صارم أو غير لائق ، فإن نوعية حياتنا تتأثر.

خذ مثلا تناول **الشوكولاتة** . عندما نأكل قطعة من الشوكولاتة عالية الجودة ، ونقدرها ونتذوقها ، نشعر بالرضا (على افتراض أننا نحب الشوكولاتة). لذلك إذا استخدمنا هذا باعتباره ECS ، بمرونة واعتدال ، فإنه يثري حياتنا: إنه عملي. ولكن إذا فعلنا ذلك بشكل مفرط ، فقد يبدأ في تحميل تكاليف على صحتنا ، مثل زيادة الوزن. بالإضافة إلى ذلك ، إذا كنا نعاني من ألم عاطفي شديد وأكلنا الشوكولاتة لمحاولة إلهاء أنفسنا عنها ، فمن غير المرجح أن ينجح ذلك.

ممارسة الرياضة هو مثال آخر. عندما نمارس الرياضة ، غالبًا ما نشعر بتحسن (على الأقل بعد ذلك ، إن لم يكن في ذلك الوقت). كما أن التمارين الرياضية تحسن نوعية حياتنا. لذلك ، إذا استخدمنا التمرين باعتباره ECS ، وقمنا بذلك بشكل مرن ومعتدل ، فهذا عملي بشكل عام. ولكن إذا أصبح مفرطًا – مثل العميل المصاب بفقدان الشهية الذي يقضي ثلاث ساعات في صالة الألعاب الرياضية كل يوم لإبقاء جسده في حالة من النحافة الضائعة – فعندئذٍ حتى الشيء الإيجابي مثل التمرين سيكون له تكاليف.

علاوة على ذلك ، يفترض ACT أنه حتى الأنشطة التي تعزز الحياة (مثل التمرينات والتأمل والأكل الصحي) ستكون أكثر إرضاءً ومكافأة عندما تحفزها القيم (مثل الرعاية الذاتية) بدلاً من التجنب التجريبي (محاولة الهروب من مشاعر غير مرغوب فيها).

على سبيل المثال ، هل سبق لك أن أكلت طعامًا لذيذًا في المقام الأول للتخلص من المشاعر غير المرغوب فيها مثل الملل أو التوتر أو القلق؟ هل كانت تجربة مرضية للغاية؟ قارن ذلك بالمناسبات التي كان فيها طعامك مدفوعًا بقيم حول تذوق طعامك وتقديره ، أو التواصل مع أحبائك ومشاركته. وبالمثل ، إذا كنت تقوم بعمل خيري بدافع من القيم المتعلقة بالمشاركة ، والاهتمام ، والعطاء ، والمساعدة ، فمن المحتمل أن تجد ذلك مجزيًا أكثر مما لو كنت مدفوعًا بشكل أساسي بمحاولة تجنب الشعور بالذنب أو انعدام القيمة .

لذلك ، **نهدف إلى مساعدة العملاء على اتخاذ إجراءات مسترشدة بقيمهم بدلاً من التجنب التجريبي: نريد أن نجعلهم يتحركون بوعي نحو ما هو ذي معنى بدلاً من مجرد الهروب مما هو غير مرغوب فيه.**

لتوضيح هذه النقطة حقًا ، افترض أنك تمارس الرياضة بدافع أساسي من قيم مثل الرعاية الذاتية ، أو تصلي بدافع من القيم حول الصلة العميقة مع الله. لن نصنفها على أنها ECS لأن هدفك الأساسي ليس التحكم في شعورك. لكننا سنصنفها على أنها ECS إذا كان هدفك الرئيسي في القيام بها هو التخلص من الأفكار والمشاعر غير المرغوب فيها.

اليأس الإبداعي CH هو تدخل يعتمد على الفعالية (الصلاحية للعمل). نطلب من العميل إلقاء نظرة جيدة وطويلة وصادقة ومدروسة على جميع استراتيجيات ECS الخاصة به ومعرفة ما يكلفه ذلك. نريده أن يتواصل مع حقيقة أن استراتيجيات التحكم العاطفي ECS الخاصة به تعمل غالبًا على المدى القصير لجعله يشعر بتحسن ، لكن لا يعمل على المدى الطويل لجعل حياته طيبة وثرية وذات معنى.

هل CH ضروري للجميع؟

مرة أخرى ، الجواب هو لا طبعا. إذا كان العميل متحمسًا للتغيير ولم يكن مرتبطًا بعمق بمنهج للسيطرة العاطفية ، أو إذا كان بالفعل على دراية باليقظة أو ACT والانفتاح على النهج ، فلا داعي لـ CH ، ويمكننا تخطاها.

كم من الوقت تستغرق؟

تختلف تدخلات CH بشكل كبير في الطول. في نموذج بروتوكول للاكتئاب ، يستمر تدخل CH الأولي لمدة عشرين دقيقة. ولكن يمكننا أيضًا القيام بـ CH بسرعة أكبر ، في غضون بضع دقائق . على الجانب الآخر ، يقضي بعض المعالجين جلسة كاملة على CH. لذلك ، من الناحية المثالية ، سنقوم "بمعايرة" التدخل ليناسب مشكلات عملائنا. خذ على سبيل المثال عميلاً عالي الأداء يتمتع بقدر كبير من الوعي الذاتي والانفتاح على الأفكار الجديدة مقارنةً بعميل له تاريخ طويل من تعاطي المخدرات والذي يتمسّك بشدة ببرامج التحكم العاطفي. سيحتاج الأخير إلى تدخل CH أكثر شمولاً من السابق.

كيف نريح العميل في ذلك؟

مهما كان طول تدخل CH ، نريد أن نقود العميل بلطف من سطح اليأس الإبداعي ، ثم نخوض في العمق تدريجيًا ؛ لا نريد غمره في العمق مباشرة. قد يحدث هذا مثل هذا:

المعالج: حسنًا ، يبدو أن الشيء الرئيسي الذي تريده من عملنا معًا هو التخلص من هذه الأفكار والمشاعر الصعبة ، مثل ... (يلخص المعالج الأفكار والمشاعر والعواطف والذكريات والدوافع ، وما إلى ذلك التي يرغب العميل في تجنبها).

العميل: نعم. ها ما أريده فعلا. أنا أكره مثل هذا الشعور. أنا فقط أريد أن أكون سعيدا.

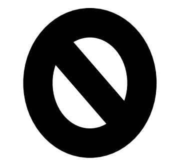
المعالج: بالطبع أنت تفعل. من منا لايفعل؟ هذه المشاعر مؤلمة وصعبة حقًا ولها تأثير سلبي كبير على حياتك. لذلك نريد تغيير هذا الوضع بأسرع ما يمكن. ولكن قبل أن نجرب شيئًا جديدًا ، نحتاج أولاً إلى توضيح كل شيء جربته بالفعل في الماضي - نكتشف ما نجح وما لم ينجح. فهل تمانع إذا استغرقنا بضع دقائق لنكتشف ما جربته في الماضي؟

أنت الآن جاهز لمواجهة منهجيته ، من خلال توجيه العميل من خلال خمسة أسئلة أساسية.

خمسة أسئلة أساسية

هناك العديد من الطرق المختلفة لعمل اليأس الإبداعي CH ، لكنها جميعًا تتلخص في هذه الأسئلة:

1. ما الذي حاولت فعله؟
2. كيف تم العمل؟
3. ما هي تكلفة ذلك؟
4. ما الذي ظهر لك؟
5. هل أنت منفتح لشيء جديد؟



سنقوم الآن باستكشاف هذه الأسئلة بعمق. هناك الكثير لتستوعبه ، ولكن لا تقلق ، يمكنك تنزيل ورقة عمل الانضمام إلى DOTS ، والتي تلخص جميع النقاط الرئيسية (انظر الأجزاء الإضافية). يمكنك أيضًا استخدام الانضمام إلى DOTS (أو ورقة عمل أو أداة أخرى ، أو مجرد المفكرة الخاصة بك) لتسجيل المعلومات القيمة التي ستجمعها أنت وعميلك من هذه الأسئلة الخمسة.

السؤال 1: ما الذي حاولت فعله؟

السؤال الأول في CH هو "ما الذي حاولت فعله حتى الآن لتجنب هذه الأفكار والمشاعر غير المرغوب فيها والتخلص منها؟" سنحتاج عادةً إلى استحضار ذكريات عملائنا ، لذلك لدينا اختصار قصير - DOTS "شستم"- يساعدني في تذكر المطالبات:

ش = التشتيت D = Distraction

س = الانسحاب O = Opting out

ت = استراتيجيات التفكير T = Thinking strategies

م = المواد المخدرة والاستراتيجيات الأخرى S = Substances and other strategies

فلنستعرض هذه واحدة تلو الأخرى.

D = التشتيت

سأقول للعملاء ، "هل حاولت يومًا تشتيت انتباهك عن هذه المشاعر؟ ماذا حاولت؟ أشاهد التلفاز؟ اسمع اغاني؟ الخروج من المنزل؟ اصبح مشغولا؟ ألعب على الحاسوب؟ هل هناك طرق أخرى حاولت بها تشتيت انتباهك؟ "

O = الانسحاب

هذا هو مصطلح الشخص العادي للتجنب العلني ، أي تجنب الأشياء خارج جسدي - الأماكن والأشخاص والمواقف والأنشطة والأحداث. لذلك يمكننا أن نسأل العميل ، "هل سبق لك أن حاولت الانسحاب أو الهروب أو الابتعاد عن المواقف والأشخاص والأنشطة التي تميل إلى إثارة هذه الأفكار والمشاعر غير المريحة؟ ما نوع الأشياء التي تركتها أو ألغيت المشاركة فيها؟ "

أسهل مكان للبدء عادة هو التسويف ، لذلك أسأل العملاء:

- هل هناك أشياء مهمة تماطل فيها؟
- هل هناك مهام مهمة تتجنبها؟
- هل هناك أشخاص أو أماكن تبتعد عنك؟
- هل هناك أنشطة مهمة تؤجلها؟

T = استراتيجيات التفكير

السؤال الذي نطرحه هنا هو ، "كيف حاولت التخلص من ألمك؟" قم بالاستفسار بعض استراتيجيات التفكير الشائعة مع عملائك: "هل حاولت التفكير في الأشخاص الذين هم أسوأ منك؟ تفكير إيجابي؟ تحدي أفكارك أو مناقشة مع نفسك؟ دفع الأفكار من رأسك؟ التقليل منها؟ تنتقد نفسك؟ تخبر نفسك أن تخرج منها أو تستمر في ذلك؟ "

S = المواد المخدرة والاستراتيجيات الأخرى

هنا نسأل أولاً ، "ما أنواع المواد التي حاولت إدخالها في جسمك للتخلص من الألم؟ المخدرات؟ الكحول؟ وصفات الأدوية؟ أسبرين؟ باراسيتامول؟ قهوة؟ شاي؟ السجائر؟ بيبسي؟ بيتزا؟ بوظة؟ شوكولاته ؟

وبعد ذلك نستكشف ، "هل هناك أي استراتيجيات أخرى استخدمتها لمحاولة الهروب من هذه المشاعر؟ هل رأيت أطباء أو معالجين؟ قراءة كتب المساعدة الذاتية؟ هل حاولت القيام بأشياء مثل التمارين واليوجا والتأمل وتغيير النظام الغذائي؟ إيذاء النفس؟ انتحار؟ المخاطرة أو القيام بأشياء خطيرة؟ انتقاء المعارك أو المشاجرات؟ البقاء منشغلا؟ التخطيط للعطلات ؟ القيام بالاعمال المنزلية؟ الصلاة؟ مهاجمة نفسك؟ الاستسلام؟ الجزّ على أسنانك وإجبار نفسك على الاستمرار في ذلك؟ تسأل نفسك ، لماذا أنا هكذا؟ "

فيما يلي مثال على كيفية إتمام هذه العملية في الجلسة:

المعالج: بحلول الوقت الذي يصل فيه معظم الأشخاص إلى العلاج ، يكونون قد حاولوا بالفعل القيام بالعديد من الأشياء المختلفة ليشعروا بتحسن أو لا يشعروا بالسوء الشديد ، وبعضهم يعمل ، والبعض الآخر لا يعمل. وأعتقد أنه نفس الشيء بالنسبة لك. وأحد الأشياء التي أريد ضمانها هنا هو أننا لا نقوم بالمزيد مما لا يجدي. فهل يمكننا قضاء بعض الوقت في تلخيص كل الأشياء التي حاولت تجنبها أو التخلص من هذه الأفكار والمشاعر المؤلمة؟

العميل: بصراحة ، لا يمكنني التفكير في أي شيء.

المعالج: حسنًا ، دعني أساعدك هنا. من أكثر الأشياء التي يفعلها الناس شيوعًا هي محاولة تشتيت انتباههم وإبعاد عقولهم عما يشعرون به. هل فعلت ذلك من قبل؟

العميل: بالطبع!

المعالج: وأنا أيضًا. إذن ما نوع الأشياء التي تفعلها لتشتت انتباهك؟

العميل: أشاهد التلفاز. استمع إلى الموسيقى. اقرأ. أدخن.

المعالج: أجهزة الكمبيوتر؟

العميل: نعم – ألعاب الكمبيوتر ، وتصفح الإنترنت ، والكثير من الوقت على YouTube ، ومشاهدة الهراء فقط.

المعالج: أي شيء آخر؟

العميل: (يتوقف ويهز رأسه)

المعالج: حسنًا ، شيء آخر يفعله الناس غالبًا هو أنهم يبدأون في الانسحاب من الأشياء التي تثير مشاعر مؤلمة. هل هناك أشخاص أو أماكن أو أنشطة مهمة انسحبت منها؟ أي شيء مهم تؤجله أو تبتعد عنه؟

بهذه الطريقة ، يعمل المعالج من خلال DOTS ، ويستغرق ما بين خمس إلى خمس عشرة دقيقة. يمكنك فقط استحضار استراتيجيتين أو ثلاث استراتيجيات لكل فئة من فئات DOTS ، أو قد تمر عبر جميع الاستراتيجيات المختلفة التي استخدمها العميل على الإطلاق. يعتمد الأمر حقًا على (أ) مدى ارتباط العميل بجدول أعمال التحكم العاطفي و (ب) مقدار الوقت الذي لديك في الجلسة.

السؤال 2: كيف تم العمل؟

السؤال الثاني الذي نستكشفه في اليأس الإبداعي CH هو "**كيف نجح على المدى الطويل؟**" نريد التحقق من أن معظم استراتيجيات التحكم العاطفي ECS هذه تعمل على المدى القصير لتخفيف آلام العميل ، ومن ثم نريد أن نسأل برأفة واحترام ، "كيف تعمل على المدى الطويل؟ هل تختفي هذه الأفكار والمشاعر بشكل دائم ، أم تعود؟ "

الغرض من هذا السؤال هو مساعدة العميل على الانضمام إلى DOTS: لقد كنت تحاول وتحاول التخلص من هذا الألم ، ووجدت طريقة واحدة لتحقيق ذلك على المدى القصير – ولكن على المدى الطويل يستمر هذا الألم في العودة!

هناك طريقتان للتعامل مع السؤال 2. يطرح بعض الأشخاص السؤال 2 كمرحلة ثانية منفصلة من CH. في المرحلة الأولى ، نقوم بإدراج كل ECS للعميل ، وفي المرحلة الثانية تقول شيئًا كهذا:

المعالج: إذن معظم هذه الاستراتيجيات تمنحك بعض الراحة على المدى القصير ، أليس كذلك؟ (يوافق العميل). وهل قضى أي من هذه الطرق بشكل دائم على هذه المشاعر ، لذلك لم يعدوا أبدًا؟

العميل: لا أعرف. ربما البعض منهم.

المعالج: حسنًا ، لكن في الغالب يستمرون في العودة ، أليس كذلك؟ وإلا فلن تكون هنا ، أليس كذلك؟

العميل: نعم.

يفضل الأشخاص الآخرون نسج السؤال 1 والسؤال 2 بدلاً من معالجتهما في مراحل منفصلة. لذلك بعد أن يحدد العميل ECS (أو فئة من ECS) ، يسأل المعالج ، "هل نجح ذلك على المدى القصير؟ هل أعطتك بعض الراحة؟ " سيجيب العميل عادةً ب "نعم" أو "في البداية" أو "قليلاً" أو "لقد ساعدنا قليلاً في البداية". ثم يجيب المعالج ، "وماذا عن على المدى الطويل؟" أو "وكم من الوقت استمر؟" أو "وكم من الوقت قبل أن تعود المشاعر؟"

في كلتا الحالتين ، ينهي المعالج السؤال 2 بشيء من هذا القبيل: "لقد جربت الكثير من الاستراتيجيات المختلفة. وعلى المدى القصير ، فإن معظم هذه الاستراتيجيات تعمل ؛ يعطونك بعض الراحة. ولكن على المدى الطويل ، تستمر هذه الأفكار والمشاعر الصعبة في الظهور ".

من الجدير أيضًا أن نسأل ، "وهل يمكنك القول ، من عام إلى آخر ، أن الألم / القلق / الاكتئاب الذي تعاني منه يظل كما هو ، أو يتحسن ، أو يزداد سوءًا؟" سيبلغ جميع هؤلاء العملاء تقريبًا أن الأمر يزداد سوءًا.

السؤال 3: ما هي تكلفة ذلك؟

نادرًا ما يكون القليل من التجنب التجريبي مشكلة بالنسبة لمعظمنا ، ولكن المستويات العالية عادة ما تأتي بتكاليف كبيرة. لذلك نسأل العميل الآن ، "هل يمكننا قضاء بضع لحظات لاستكشاف تكاليف استخدام كل هذه الاستراتيجيات لتجنب الانزعاج؟" مرة أخرى ، سنحتاج عادةً إلى مطالبة عملائنا بمساعدتهم على الاتصال بالتكاليف. لحسن الحظ ، يمكننا مرة أخرى استخدام اختصار DOTS (شستم) لمساعدتنا في هذه العملية ؛ يمكننا أن ننظر في كل نوع من أنواع استراتيجيات التحكم العاطفي (التشتيت ، والانسحاب ، واستراتيجيات التفكير ، والمواد والاستراتيجيات الأخرى) لاكتشاف التكاليف عندما يعتمد العميل عليها بشكل مفرط.

تكاليف التشتيت

نادرًا ما يكون التشتيت ، في الاعتدال ، والاستخدم المرن ، مشكلة ، وأحيانًا يكون مفيدًا للغاية. لكن ما هي بعض تكاليف التشتيت المفرط؟ نريد أن نسأل العميل ، "كم من الوقت تقضيه في تشتيت انتباهك؟" "ما مقدار الوقت الذي يبدو أنه قضى بشكل جيد ، وكم يبدو الوقت ضائعًا؟" "كم من المال تنفق عليه؟" "هل هذه الأشياء لها أي تكاليف على صحتك أو عملك أو علاقاتك؟"

تكاليف الانسحاب

بعد ذلك نريد استكشاف تكاليف الانسحاب المفرط (التجنب العلني). بالنسبة لمعظم الناس ، أكبر تكلفة هي الفرص الضائعة. كلما بدأنا في تجنب الأشخاص والأماكن والمواقف والأنشطة والأحداث المهمة وذات المعنى ، كلما صغر حجم حياتنا وزاد ما فاتنا.. إذا كان عميلك يتجنب مطالبة رئيسه بزيادة الراتب ، فما التكلفة المالية لذلك؟ إذا كانت تتجنب إجراء محادثة صعبة مع شريكها ، فما هي تكاليف هذه العلاقة؟ إذا كان يتجنب الذهاب إلى الطبيب أو طبيب الأسنان أو الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية ، فما هي التكاليف الصحية؟

تكاليف استراتيجيات التفكير

واحدة من أكبر تكاليف استراتيجيات التفكير هي قضاء يومك محاصرًا في أفكارك ، وبالتالي تفويت الحياة ، أو الانفصال ، أو القيام بالأشياء بطريقة تلقائية دون نظر(وضع الطيران) ، أو الضياع في "شلل التحليل" (analysis paralysis). بالطبع ، عندما يكون الألم العاطفي خفيفًا – عندما يكون هناك القليل من القلق أو الحزن أو الذنب – فمن الممكن غالبًا تقليل الألم من خلال استراتيجيات التفكير ؛ ولكن كلما كان الموقف أكثر تحديًا وكلما زاد الألم العاطفي ، زادت استراتيجيات التفكير غير الفعالة.

تكلفة أخرى بالنسبة لمعظم العملاء هي الوقت الضائع: كل هذا الوقت الذي يقضيه الفرد بدلاً من الانخراط في الحياة. عادة ، سيحتاج المعالج إلى طرح أسئلة إرشادية هنا: "كم من الوقت قضيت في رأسك ، محاولًا التخلص من ألمك؟ كم فاتك؟ "

تكاليف المواد والاستراتيجيات الأخرى

غالبًا ما تكون تكاليف الاستخدام المفرط للعقاقير – على الصحة والعمل والرفاهية والشؤون المالية والعلاقات – هي الأسهل على العملاء لتحديدها. تكاليف "الجزّ على أسنانك ، وإجبار نفسك على الاستمرار في ذلك" هي عدم الرضا والإرهاق. إذا تم ذكر أي استراتيجيات أخرى ، فيجب علينا استكشاف تكاليفها أيضًا.

إنهاء السؤال 3

نريد إنهاء السؤال 3 من خلال التأكد من أن العميل قد عمل بجد وأنه ليس غبيًا. على سبيل المثال ، قد نقول ، "لقد عملت بجد في هذا الأمر. لقد حاولت وجربت وحاولت لفترة طويلة التخلص من هذه الأفكار والمشاعر المؤلمة. لا أحد يستطيع أن يدعوك كسولا. لقد بذلت الكثير من الجهد في هذا الأمر. ولا أحد يستطيع أن يدعوك غبيًا ، لأن الجميع يفعل هذه الأشياء ؛ نحاول جميعًا تشتيت انتباهنا ، أو تجنب المهام والمواقف الصعبة ، أو محاولة التخلص من آلامنا ، أو وضع مواد في أجسادنا لنشعر بتحسن. كلنا نفعل ذلك وثقافتنا تعززه ؛ يوصى بهذه الأنواع من الاستراتيجيات على نطاق واسع من قبل الأصدقاء والعائلة والمهنيين الصحيين والمجلات وكتب المساعدة الذاتية وما إلى ذلك. وبالطبع ، هذه الأشياء تعمل على المدى القصير: إنها تمنحك تلك اللحظات الجميلة من الراحة. لكن على المدى الطويل ، تستمر هذه المشاعر في العودة ، أليس كذلك؟ ولكن دعني أتساءل هل هذه الاستراتيجيات تمنحك حقًا الحياة التي تريدها ، وتساعدك على أن تكون من النوع الذي تريده؟ "

نصيحة عملية

لكي يكون هذا العمل فعالاً ، يجب أن نأتي من فضاء من التعاطف والمساواة والاحترام. نحن نهدف إلى تصديق تجربة العميل – أنه يحاول جاهدا ، وأنها لا تعمل على المدى الطويل. من الواضح ، إذا صادفنا انتقادات أو أحكام ، فسيشعر عميلنا بعدم التصديق. هذا هو السبب في أنه من المهم جدًا تسليط الضوء على أن هذه هي الاستراتيجيات التي نستخدمها جميعًا إلى حد ما ، وعلى المدى القصير ، فهي تعمل في كثير من الأحيان لتجعلنا نشعر بتحسن.

السؤال 4: ما الذي ظهر لك؟

في هذه المرحلة ، نستفسر ، بشغف كبير ، عن شعور العميل. قد نقول ، على سبيل المثال ، "كما تعلم ، يعاني الكثير من الناس في هذه المرحلة من بعض المشاعر الشديدة جدًا ... مثل الحزن ، أو الغضب ، أو القلق ... وأنا أتساءل ، ما الذي يظهر لك الآن؟"

سيكون لدى العديد من العملاء رد فعل عاطفي – غالبًا ما يكون مزيجًا من الحزن أو الغضب أو القلق أو الذنب – ونريد التطبيع والتحقق من أي شيء قد يكون. في الوقت نفسه ، غالبًا ما يكون لديهم شعور بالراحة ، لأننا نصدق على تجربتهم: لقد استخدموا كل هذه ECS وحصلوا على القليل من الراحة على المدى القصير ، ولكن على المدى الطويل ، لم ينجح الأمر.

في بعض الأحيان في هذه المرحلة يلتحم العميل مع الحكم الذاتي السلبي (على سبيل المثال ، "أنا فاشل للغاية!"). إذا كان الأمر كذلك ، فنحن نرغب في إعادة التأكيد على أن هذه استراتيجيات شائعة يستخدمها الجميع ، وأن ثقافتنا تشجعنا على القيام بهذه الأشياء. بعد ذلك يمكننا أن ننقسم إلى بعض فك الالتحام الأساسي السريع ، كما في هذا المثال:

المعالج: لذا لاحظ ما يفعله عقلك هنا. لاحظ مدى سرعة القفز والبدء في مهاجمتك. وصدق أو لا تصدق ، ما يحاول عقلك فعله هنا هو مساعدتك. لديها استراتيجية هنا: "إذا تمكنت من التغلب على نفسي وإعطاء نفسي وقتا عصيبا بما فيه الكفاية ، فسوف يساعدني ذلك في مواصلة حياتي والتوقف عن التدهور". طبيعي تمامًا أن عقلك سيفعل ذلك ولكن هل يمكننا العودة إلى ما نتعامل معه هنا؟

ستمكّن هذه الاستجابة العديد من العملاء من التخلص من الخطاف ، ولكن إذا لم يكن الأمر كذلك ، فقد نحتاج إلى قضاء المزيد من الوقت في حل المشكلة ، باستخدام استراتيجيات فك الالتحام التي سنذكرها لاحقا. وبالمثل ، إذا أصبح العميل في هذه المرحلة غارقًا في المشاعر الشديدة ، فيمكننا الانخراط في التأريض وإلقاء المرساة . النقطة المهمة هي ، مهما كان رد فعل العميل ، فلنصدق على تجربته ونطبعه ونرد بتعاطف وتفهم كبيرين.

السؤال الخامس: هل أنت منفتح لتجربة شيء جديد؟

بمجرد أن نشعر أن العميل بدأ يصل له عدم جدوى المحاولة الجادة للسيطرة على عواطفه ، يمكننا أن نسأل ، "هل أنت منفتح على شيء جديد؟" مثل هذا:

المعالج: إذن ، هل يمكنني التلخيص بسرعة؟ لقد كنت تحاول جاهدًا لفترة طويلة التخلص من مشاعرك غير المرغوب فيها. لقد وجدت مجموعة كاملة من الاستراتيجيات التي تمنحك الراحة على المدى القصير ، لكنها إما أنها لا تعمل أو تجعل الحياة أسوأ على المدى الطويل. وكان هناك بعض التكاليف الباهظة بالنسبة لك. عيش حياتك بهذه الطريقة قد تسبب في خسائر فادحة. بالنظر إلى كل ذلك ، فإنني أتساءل ... هل أنت مستعد لتجربة شيء جديد؟ طريقة جديدة للرد على الأفكار والمشاعر الصعبة التي تختلف جذريًا عن أي شيء آخر جربته من قبل؟

طالما أننا نجري هذه العملية بانفتاح وفضول ورحمة و احترام ، فسيجد العملاء أنها تثبت صحتها ؛ إنه يؤكد تجربتهم بدون إصدار أحكام: أنهم كانوا يحاولون جاهدًا التحكم في مشاعرهم ، لكنها لا تعمل على المدى الطويل ، والحياة تزداد سوءًا ، وليس أفضل.

ماذا بعد؟

تختلف ردود أفعال العملاء بشكل كبير في هذه المرحلة. قد يكونون غير مبالين ("حسنًا") ، أو متحمسين ("لنفعل ذلك!") ، أو قلقين ("لا أعرف. ما الذي ينطوي عليه ذلك؟"). مهما كان رد فعلهم العاطفي ، نريد أن نعترف به ، ونصدق عليه ، ونتخذ قرارًا أيضًا: هل اتصل العميل حقًا بعدم صلاحية منهجية التحكم العاطفي للعمل؟ إذا لم يكن الأمر كذلك ، فسنحتاج إلى الاستمرار في استخدام اليأس

الإبداعي CH لفترة أطول قليلاً. ولكن إذا كان الأمر كذلك ، فإن معظم المعالجين سينقسمون الآن إلى مجموعة من التدخلات تسمى "ترك الصراع" .

الخلاصة

اليأس الإبداعي جزء اختياري من نموذج ACT ؛ ليس عليك فعل ذلك مع كل عميل. ومع ذلك ، إذا كان عميلك يتمتع بدرجة عالية من التجنب التجريبي ويهتم فقط بالشعور بالرضا أو التخلص من أفكاره ومشاعره الصعبة ، فعليك بالتأكيد أن تقوم بتجربة اليأس الإبداعي ؛ إذا تخطيته مع هؤلاء العملاء ، فسوف تتعثر. وطالما يتم ذلك بتعاطف وفضول – وليس بحكم أو تعالي أو إلقاء المحاضرات – سيجد العملاء أنه يثبت بقوة تجربتهم الخاصة.

ترك الصراع

إذا لم أتجنب فماذا إذن؟

إذا لم نتجنب أفكارنا ومشاعرنا غير المرغوب فيها ، فما البديل؟ في مصطلحات ACT التقليدية ، البديل هو الاستعداد: أي الرغبة في الحصول على أفكارنا ومشاعرنا بدلاً من الهروب منها أو الصراع معها. يمكن أن تتضمن الرغبة أي مهارة أو أي مجموعة من مهارات اليقظة الأساسية الأربعة: فك الالتحام ، والتقبل ، والانتباه المرن (الاتصال باللحظة الحالية) ، والذاق كسياق.

لمصطلح "الاستعداد أو القابلية" معنيان مختلفان في ACT: (أ) إنه مرادف للتقبل: أن يكون لديك عن طيب خاطر أو إفساح المجال لأفكارك ومشاعرك (على عكس القيام بذلك على مضض أو فتور ، والذي نسميه " السماح ") و (ب) هو نوع من التصرف: أنت تفعل شيئًا عن طيب خاطر ، بدلاً من الاستياء أو المضض.

الخلقة الطبيعية التي خلقنا عليها هو أنه عندما تظهر الأفكار والمشاعر الصعبة ، فإننا نكافح معها: نحاربها ، نحاول قمعها أو قهرها ، أو نهرب ونختبئ منها. لذا فإن الخطوة الأولى في الاستعداد هي ببساطة التخلي عن الصراع: التوقف عن الصراع والفرار من أفكارنا ومشاعرنا.

يدخل نوعان رئيسيان من التدخل في هذه المرحلة من العلاج:

أ- تسمية الصراع على أنه مشكلة

ب- تحطيم الوهم بالسيطرة العاطفية

إذا سأل عميلك بفارغ الصبر ، بعد اليأس الإبداعي ، "ماذا أفعل إذن؟" يمكنك الرد ، "سؤال جيد. أنت تعلم بالفعل أننا سنتعلم بعض المهارات الجديدة هنا للتعامل مع الأفكار والمشاعر الصعبة. لكن هذا النهج مختلف تمامًا عن أي شيء آخر جربته ، فمن المحتمل أن يأتي بنتائج عكسية إذا قفزنا إليه مباشرة. لذا ، إذا كنت على استعداد للتحمل معي لفترة أطول قليلاً ، فإن ما أرغب في القيام به هو وضع القليل من الأساس لما سيأتي بعد ذلك. ربما يمكنك التفكير في الأمر بهذه الطريقة ... "

ليستخدم المعالج الآن استعارة يختارها للتعبير عن أن الصراع هو المشكلة .

الصراع هو المشكلة وليس الحل

تعني العبارة أعلاه أنه طالما أن العميل مدمن على منهج لمحاولة التحكم في شعوره ، فإنه سيبقى في حلقة مفرغة من المعاناة المتزايدة. في معظم كتب ACT ، ستجد عبارة بديلة: "التحكم هو المشكلة وليس الحل" .لا يحبذ هاريس هذه الجملة لأننا نحتاج أحيانا للتحكم فيما سيتضح بعد قليل.

إذا كنا نهدف إلى تمكين الأشخاص ، فنحن بحاجة إلى مساعدتهم في التركيز على ما هو تحت سيطرتهم. لهذا السبب في ACT ، نساعد الناس على:

أ.معرفة الفرق بين ما هو تحت سيطرتهم وما هو ليس في نطاق سيطرتهم ،

ب. التخلي عن محاولة التحكم في ما لا يمكنهم التحكم فيه ، و

ج. ممارسة السيطرة بنشاط على ما يمكنهم التحكم فيه (إذا كان ذلك مفيدًا).

يوضح الجدول التالي هذه الاختلافات:

خارج سيطرتي	ضمن سيطرتي (يحتمل)
الغالبية العظمى من مشاعري	كيف أستجيب لمشاعري
الغالبية العظمى من أفكاري	كيف أستجيب لأفكاري
الغالبية العظمى من أحاسيسي	كيف أستجيب لأحاسيسي
ذكرياتي	كيف أستجيب لذكرياتي
ما إذا كنت أحقق النتائج التي أريدها أم لا	ما أقوله وأفعله لزيادة فرص تحقيق ما أريد
كم أشعر بالرضا عندما أفعل ما أفعله	إلى أي مدى أركز على ما أفعله أو أشارك فيه
ماذا يقول ويفعل الآخرون	ما أقوله وما أفعله للتأثير على الآخرين
كيف يحكم الآخرون عليّ أو يرونني	ما إذا كنت أتصرف مثل هذا الشخص الذي أريد أن أكون أم لا
ماذا سيحدث في المستقبل	ما أقوله وأفعله للتأثير في المستقبل
ما حدث في الماضي	كيف أرد على الأفكار حول الماضي
خسائر مؤلمة	التعاطف مع الذات عند مواجهة الخسارة
سواء كانت الحياة تعطيني ما أريده أم لا	القيم التي أعيش بها وأعمل على أساسها ، سواء أكانت الحياة تمنحني ما أريد أم لا
معظم أحداث الحياة الصعبة (على سبيل المثال ، مشاكل العمل ، المرض ، الإصابة ، معاناة الأحباء ، الكوارث الطبيعية ، الأزمة الاقتصادية ، الاحتباس الحراري)	القيم التي أعيش بها وأعمل على أساسها في مواجهة أحداث الحياة الصعبة ، ودرجة تعاطفي مع الذات

لاحظ كلمة "**يحتمل**" في الجزء العلوي من العمود الأيسر ؛ إذا كنت ملتحما بشكل كبير ، أو تعمل بطريقة تلقائية دون نظر ، أو منفصلا ، فمن الواضح أنك لا تملك الكثير من السيطرة في هذه المجالات ، ولكن مع تطور المرونة النفسية وتزايدها ، تزداد درجة سيطرتك معها.

نأمل أن ترى بعد ذلك أننا نشجع بالفعل الكثير من التحكم في ACT. في الواقع ، لقد قلت للعملاء في كثير من الأحيان ، "أريد أن أساعدك على التحكم بمرونة أكبر في ما تقوله وتفعله عندما تصبح الحياة صعبة وتظهر هذه المشاعر الصعبة."

لذا ، نظرًا لهذا الخلط المحتمل مع المصطلحات ، بدلاً من الحديث عن "التحكم" على أنه مشكلة ، فإنني أفضل استخدام مصطلح "الصراع" أو العبارة الأطول "الصراع مع الأفكار والمشاعر الصعبة والهروب منها."

التدخل الأول: تسمية الصراع على أنه المشكلة

النوع الأول من التدخل لترك الصراع هو مساعدة العميل على إدراك أن الصراع ضد الأفكار والمشاعر الصعبة ، وليست الأفكار أو المشاعر نفسها هو المشكلة. هناك العديد من الاستعارات التي يمكننا استخدامها للتعبير عن مشكلة الصراع. أكثر ما يوضح ذلك تمرين دفع الورق بعيدا والذي سنتناوله في تقنيات التقبل ولكننا سنوضح هنا استعاراتان شائعتان هما **"الصراع مع الرمال المتحركة وشد الحبل مع الوحش"**

استعارة الصراع في الرمال المتحركة



المعالج: هل تتذكر تلك الأفلام القديمة حيث يسقط الشرير في بركة من الرمال المتحركة ، وكلما كافح ، زادت سرعة شده؟ في الرمال المتحركة ، أسوأ شيء يمكن أن تفعله هو الصراع. طريقة النجاة هي الاستلقاء على ظهرك وبسط ذراعيك وساقيك وتطفو على السطح. هذا أمر صعب للغاية ، لأن كل غريزة في جسدك تخبرك أن تكافح. ولكن إذا فعلت ما يأتي بشكل طبيعي وغريزي ، فسوف تغرق. ولاحظ أن الاستلقاء والطفو أمر صعب من الناحية النفسية – لا يأتي بشكل طبيعي – ولكنه جهد بدني أقل بكثير من المعاناة.

استعارة شد الحبل مع الوحش



المعالج: تخيل أنك في لعبة شد الحبل مع وحش القلق الضخم. (قم بتغيير اسم الوحش ليناسب المشكلة ، على سبيل المثال وحش الاكتئاب.) لديك أحد طرفي الحبل ، والوحش لديه الطرف الآخر. وبينكم هناك حفرة ضخمة بلا قاع. وأنت تسحب للخلف بأقصى ما تستطيع لكن الوحش يواصل سحبك يقربك إلى الحفرة. ما هو أفضل شيء تفعله في هذه الحالة؟

العميل: اسحب بقوة أكبر.

المعالج: حسنًا ، هذا هو ما يحدث بشكل طبيعي ، ولكن كلما زادت قوتك في السحب ، زاد شدك من قِبَل الوحش. أنت عالق. ماذا تريد أن تفعل؟

العميل: إسقاط الحبل؟

المعالج: هذا كل شيء. عندما تسقط الحبل لا يزال الوحش موجودًا لكنك الآن لم تعد عالقا في صراع معه. الآن يمكنك القيام بشيء أكثر فائدة.

هناك العديد من الاستعارات الأخرى التي يمكنك استخدامها لتوضيح أن الصراع نفسه هو المشكلة. في الأساس يمكنك استخدام أي شيء ينقل هذه الرسالة: **كلما فعلت ما يأتي بشكل طبيعي وغريزي في هذا الموقف الإشكالي ، ازداد الوضع سوءًا.** تشمل الأمثلة المعروفة **الضغط على المكابح عند انزلاق سيارتك ، والسباحة ضد المد والجزر ، ومحاولة حفر طريقك للخروج من حفرة ، وخدش طفح جلدي مثير للحكة ، والانحناء للخلف على زلاجتيك عندما تسير بسرعة كبيرة.**

نصيحة عملية

يمكنك العودة إلى هذه الاستعارات في جلسات لاحقة عندما ينتكس العميل إلى استراتيجيات السيطرة العاطفية التي تهزم نفسه. على سبيل المثال ، إذا أبلغ عميلك أنه ذهب في حفلة شرب لمدة ثلاثة أيام ، فيمكنك الرد بحنان واحترام ، "صراع في الرمال المتحركة مرة أخرى. إنه شائع جدًا. من الصعب جدًا علينا التخلص من العادات القديمة "، أو" ثلاثة أيام من القيام بذلك (يقوم المعالج بتمثيل الورق بعيدًا) ؛ يجب أن تكون منهكًا ".

التدخل الثاني: تحطيم الوهم بالسيطرة العاطفية والمعرفية

في هذا النوع من التدخل ، نحطم الأسطورة أو الوهم القائل بأن البشر يمكنهم التحكم في أفكارهم ومشاعرهم. قد تقول ، "لذلك نحن جميعًا نتجول في محاولة للسيطرة على مشاعرنا ، وهذا لا يعمل. ليس الأمر أنه ليس لدينا أي سيطرة على الإطلاق ، لكن لدينا أقل بكثير مما نرغب. وما أود أن أفعله ، إذا كنت موافقًا على ذلك ، هو فقط أن آخذك من خلال بعض التمارين الصغيرة حتى تتمكن من التحقق من ذلك بنفسك ". يمكنك بعد ذلك أن تأخذ العميل من خلال أي من التمارين التالية أو جميعها ، في أي مجموعة أو ترتيب.

حذف ذكرى

المعالج: فقط توقف لحظة لتتذكر كيف وصلت إلى هنا اليوم. فعلت ذلك؟ حسنًا ، الآن احذف تلك الذاكرة. مجرد التخلص منها. (توقف) كيف كنت ستفعل؟

خدر ساقك

المعالج: الآن اجعل ساقك اليسرى مخدرة تمامًا. خدر لدرجة أنني أستطيع قطعها بالمنشار ولن تشعر بأي شيء. (توقف) كيف كنت ستفعل؟

لا تفكر في ...

المعالج: بالنسبة للتمرين التالي ، يجب ألا تفكر فيما أقول. ولا حتى ميكرو ثانية واحدة. لا تفكر في ... الآيس كريم. لا تفكر في الطعم المفضل لديك. لا تفكر كيف يذوب في فمك في يوم صيفي حار. (توقف) كيف حالك؟

استعارة جهاز كشف الكذب

المعالج: تخيل أنني عالم مجنون وخطفتك لإجراء تجربة. ولقد قمت بتوصيلك بجهاز كشف الكذب فائق الحساسية. ستكتشف هذه الآلة أصغر قدر من القلق في جسمك. لا يمكنك أن تمزح. حتى أصغر تلميح للقلق ستدق جميع أجراس الإنذار. وفي هذه التجربة التي أنا على وشك إجراؤها عليك ، يجب ألا تشعر بأي قلق على الإطلاق – لأنك إذا فعلت ذلك ، فسأقوم بسحب هذه الرافعة ، والتي ستصعقك بالكهرباء بمليون فولت. (توقف) ماذا سيحدث؟

العميل: سأكون مقلي.

المعالج: صحيح. على الرغم من أن حياتك تعتمد على ذلك ، لا يمكنك إيقاف القلق.

الوقوع في الحب

المعالج: لنفترض الآن أنني كنت سأعرض عليك مليار دولار – مليار – إذا كنت تستطيعين فعل ما أطلبه. سأحضر شخصًا إلى هذه الغرفة – شخص لم تقابليه من قبل – وإذا كان بإمكانك الوقوع في حب هذا الشخص على الفور ، فسأعطيك المال. هل يمكن أن تفعلي ذلك؟

العميل: لو كان براد بيت ، يمكنني ذلك.

المعالج: الشخص الذي أدعوك للوقوع في حبه سائق شاحنة ، وعنصريًا ، والذي يستمر في الصراخ بأشياء مسيئة للغاية ، ولم يستحم أو ينظف أسنانه لمدة عام.

العميل: في هذه الحالة ، لا!

المعالج: ولا حتى لمليار دولار؟

العميل: أفترض أنني أستطيع المحاولة.

المعالج: بالتأكيد. يمكنك القيام بعمل. عانقيه وقبّليه وقولي: "أحبك ، أحبك!" لأنك تتمتعين بقدر كبير من التحكم في أفعالك ؛ لكن هل يمكنك التحكم في مشاعرك؟

العميل: لا.

إذا ما هو التالي؟

في هذه المرحلة ، نأمل أن يكون عميلك جاهزًا لبدء تعلم بعض المهارات الجديدة. إذا كان لديك وقت كافٍ في هذه الجلسة ، يمكنك البدء في ذلك على الفور. أسهل المهارات التي يمكن البدء بها ، بالنسبة لمعظم العملاء ، هي إلقاء المرساة أو فك الالتحام البسيط ؛ المهارات الأكثر تحديًا للبدء بها هي التقبل والتعاطف مع الذات والذات كسياق.

ومع ذلك ، إذا لم يكن لديك الوقت الكافي لبدء بناء المهارات النشطة ، فاشرح ذلك للعميل وقل شيئًا كهذا: "الجلسة التالية ، إذا كنت مستعدًا لذلك ، فسيكون تركيزنا الأساسي على تعلم بعض طرق التعامل مع هذه الأفكار والمشاعر الصعبة. هل يناسبك ذلك ؟" في مثل هذه الحالات ، من المفيد تعيين مهمة منزلية بسيطة تعتمد على استعارة الصراع التي استخدمتها: اطلب من عميلك أن يلاحظ متى "يضغط بقوة" أو "يجر الحبل" أو "يصارع في الرمال المتحركة" وأيضًا لتلاحظ متى تتوقف عن الدفع أو الشد أو الكفاح ، إن وجدت ، وما الفرق الذي يحدث.

والأفضل من ذلك ، إذا كانت ترغب في ذلك ، شجعه على الاحتفاظ بدفتر يوميات: **متى وأين يحدث الصراع؟ ما الذي يسببه؟ ما هي العواقب؟ متى يتخلى عن الصراع؟ ما الفرق الذي ينتج عن ذلك؟** يمكن أن تكون مهام الواجب المنزلي بدائل أو إضافات إلى مهام الواجبات المنزلية لليأس الإبداعي CH من الجزء السابق.

والخلاصة

توفر استعارات ترك الصراع جزءًا جيدًا من العمل الرسمي الصريح حول التقبل. كما أنها توفر جسرًا مفيدًا بين اليأس الإبداعي والاستعداد.

الجزء الثاني

الأدوات

فك الالتحام

في مهارات فك الالتحام يستخدم روس هاريس ثلاث أدوات وهم"عندي فكرة أن ..." ، تسمية القصة ، الأيدي كأفكار ومشاعر ويستخدم أدوات أخرى ربما إن يسر الله عز وجل لنا أن نعرضها في إصدار قادم ولكن آثرت أن أكتفي بثلاث أدوات في كل عملية ليخرج الكتيب للنور وحتى نتمكن من هضم هذه الأدوات والتدرب عليها جيدا وسنعرض – بإذن الله عز وجل – لباقي الأدوات الواردة في كتاب ACT Made Simple في الإصدار القادم وسنضيف له كذلك - إن يسر سبحانه – البتات الإضافية Extra Bites الموجودة على موقع روس هاريس لكل عملية من العمليات الست .

في البداية سنقدم مقدمة سريعة عن فك الالتحام وكيفية تقديمه ثم نعرض للأدوات

فك الالتحام باختصار

ببساطة: الالتحام يعني أن أفكارك تهيمن على سلوكك. إنها تسيطر على أفعالك (السلوك العلني) أو انتباهك (السلوك الخفي) أو كليهما.

فك الالتحام : يعني الاستجابة بمرونة لأفكارك حتى تتمكن من التأثير على سلوكك دون السيطرة عليه .

الهدف: رؤية الأفكار على طبيعتها الحقيقية: أنها ليست أكثر أو أقل من تراكيب من الكلمات والصور. للاستجابة للأفكار بشكل أكثر مرونة ، من حيث الفعالية بدلاً من الحرفية (أي من حيث مدى فائدتها بدلاً من مدى صحتها أو خطأها أو إيجابيتها أو سلبيتها).

المرادفات: فصل الحرفية[1] (نادرًا ما يستخدم هذا المصطلح الآن) ؛ الإبعاد (خلق المسافة).

الطريقة: نولي اهتمامًا لأفكارنا من خلال:

الفضول: انظر إلى طبيعتها الحقيقية ومم تتكون؟

الانفتاح: اكتشف ما إذا كانت مفيدة أم لا؟

المرونة: إذا كانت أفكارنا مفيدة ، فنسمح لها بتوجيهنا ؛ إذا لم يكن كذلك ، فنسمح لها بالمرور.

متى يستخدم: عندما تهيمن الأفكار على السلوك (علنيًا أو خفيًا) إلى الحد الذي يجعله يقف في طريق العيش الفعال القائم على القيم.

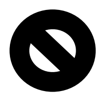
يتضمن فك الالتحام تعلم ما يلي:

- ابتعد عن محتوى الإدراك (لا يتعلق الأمر بالصواب / الخطأ / الإيجابي / السلبي)
- توقف عن الصراع مع الأفكار أو محاولة تجنبها (فهي ليست تهديدات أو عقبات)
- توقف عن طاعة الأفكار (فهي ليست أوامر أو قوانين يجب أن نطيعها)

[1] كان يُطلق على فك الالتحام اسم "فصل الحرفية" لأنه عندما تكون لدينا أفكار فإننا نميل إلى أخذها بشكل حرفي فيفصل بين الكلمات ومعانيها.

- توقف عن التمسك بشدة بالأفكار (فهي ليست شيئًا يجب أن نتشبث به أو نركز عليه)
- توقف عن إعطاء كل انتباهك للأفكار (فهي مجرد جانب واحد من تجربتك هنا والآن)

تذكر هاتين النقطتين المهمتين حول الإدراك:



1.عندما نستخدم كلمة "**أفكار**" في ACT ، فإننا نعني أي نوع من الأفكار: المعتقدات ، والمواقف ، والافتراضات ، والمخططات ، والتخيلات ، والذكريات و الوساوس ، والصور ، والمعاني ، والرغبات ، بالإضافة إلى الجوانب المعرفية للدوافع ، والمحفزات ، والرغبات الشديدة ، والمشاعر ، العواطف ، وهلم جرا.

2.الأفكار جزء لا يتجزأ من كل المشاعر. لا يوجد شيء اسمه عاطفة بدون أفكار. (لهذا السبب أتحدث كثيرًا عن " الالتحام مع الأفكار والمشاعر.")

كيف نبدأ بفك الالتحام؟

إذا أردنا التركيز بشكل صريح على فك الالتحام في جلسة ما ، فيمكننا أن نصل إليه بعدة طرق. على سبيل المثال ، لنفترض أننا اخترنا بدء العلاج من خلال التركيز على التحركات: نحدد القيم ونضع بعض الأهداف ، لكن العميل لا يتخذ أي إجراء. يمكننا الآن طرح أسئلة مثل "ما الذي يعيق الطريق؟" "ماذا يفعل عقلك لإخراجك من هذا؟" "ما الذي يمنعك من التصرف بناءً على هذه القيم / تحقيق هذه الأهداف / أن تكون الشخص الذي تريد أن تكون / تبني العلاقات التي تريدها؟ " "ما الذي يخبرك به عقلك والذي يمنعك من التقدم / يجعلك عالقًا / يجعل هذا الأمر صعبًا عليك؟"

الآن أول شيء نحتاج إلى معرفته عندما نبدأ بنشاط فك الالتحام هو ...

ما الذي يخطفك أو يعطلك ؟

نزرع بذور فك الالتحام من الجلسة الأولى ، ببساطة من خلال الأسئلة التي نطرحها عندما نأخذ التاريخ. على سبيل المثال ، أحد الأسئلة المعيارية هو: "إذا كان بإمكاني الاستماع إلى عقلك عندما يضايقك ، فيخبرك بكل الأشياء التي ليست جيدة بما فيه الكفاية عنك أو عن حياتك ، ما هي أتعس ، أو أقبح ، أو أكثر الأشياء التي سأسمعه يقولها ؟ "

ولو لاحظت في اللغة المستخدمة في الأسئلة السابقة فيمكنك رؤية فك الالتحام المتضمن في هذا النوع من التساؤل: فمثلا صيغة "الاستماع إلى" العقل وملاحظة ما "يقوله" (وحتى مجرد التحدث عن "العقل" أو "عقلك") يمكن أن تسهل من فك الالتحام. طريقة التحدث هذه تساعد العملاء على الاهتمام بأفكارهم بطريقة جديدة ، بمزيد من الفضول والانفتاح. ويمكننا تنويع هذه الأسئلة بشكل كبير. على سبيل المثال ، إذا كان القلق يمثل مشكلة ، فقد نسأل ، "ماذا يقول عقلك عندما يريد أن يجعلك قلقًا حقًا؟" أو إذا كان الغضب يمثل مشكلة ، "ماذا يقول عقلك ليغضبك حقًا؟" أو بالنسبة للاكتئاب ، "إذا كان بإمكاني الاستماع إلى عقلك عندما يبذل قصارى جهده لجعلك تشعر باليأس ، فما هي أكثر الأشياء المحبطة التي كنت سأسمعه يقولها لك؟"

تساعدنا هذه الأنواع من الأسئلة في تحديد الفئات الرئيسية للأفكار التي يلتحم معها العميل. (تذكر الأنماط الستة العريضة للالتحام: الماضي ، المستقبل ، الذات كمفهوم ، الأسباب ، القواعد ، الأحكام؟) علاوة على ذلك ، إذا استمعنا بعناية ، فسوف نسمع العميل يكشف عن الكثير من التحامه لأنه ينتقد نفسه (الذات كمفهوم) ، أو يخبرك أنه لا يريد أن يشعر بالقلق (التجنب العاطفي) ، أو يكشف عما يقلقه (المستقبل) ، أو يشرح سبب عدم قدرته على فعل ما يريد فعله (إعطاء المبررات) ، أو يخبرك بما يفكر فيه بشأن الآخرين (الأحكام) ، أو يخرج بأفكار الكمال (القواعد) ، أو تفاصيل كل الأوقات التي فشل فيها (في الماضي) ، وما إلى ذلك.

بالإضافة إلى كل ما سبق ، يمكننا في أي وقت في أي جلسة طرح أسئلة مثل هذه:

- "فماذا يخبرك عقلك الآن؟"
- "وماذا يجب أن يقول عقلك عن ذلك؟" "هل يمكنك ملاحظة ما تفكر فيه الآن؟"
- "إذا كان بإمكاني الاستماع إلى عقلك الآن ، فماذا سأسمع؟"

جميع الأسئلة التي غطيناها حتى الآن مفيدة لتحديد محتوى الأفكار . لكن الأهم من ذلك بكثير هو الخطوة التالية: تحديد وظيفة الأفكار (يعني آثارها على السلوك العلني أوالخفي). تسمي هذه الخطوة التالية ...

أوجد الرابط

نريد مساعدة العملاء على **"إيجاد رابط" بين الالتحام مع الأفكار والطريقة التي يتغير بها سلوكهم**. بعبارة أخرى ، نريد تحديد ما يحدث بالفعل عندما تهيمن الأفكار المعنية على السلوك: ما هي التغييرات المرضية في السلوك الناتج (العلني أو الخفي) ؟ إذا تخطيت هذه الخطوة ، فمن شبه المؤكد أنك ستتعثر. لماذا؟ لأنه إذا كان عميلك لا يرى كيف يؤثر الالتحام سلبًا على سلوكه ، فمن غير المحتمل أن يكون مهتمًا بتعلم مهارات فك الالتحام.

أسئلة للربط بين الالتحام والسلوك العلني (الإجراءات)

قد يتضمن:

- عندما تعلق في هذه الأفكار ، ماذا يحدث بعد ذلك؟ (ماذا تفعل أوما الذي تتوقف عن فعله؟ كيف يتغير سلوكك؟ ماذا تقول وتفعل بشكل مختلف؟)
- إذا كان طاقم الفيلم يتابعك ، يصور على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع ، وكان علي أن أشاهد مقطع الفيديو لاحقًا ، فما الذي كنت سأراك أو أسمعك وأنت تفعله سيظهر لي هذه الأفكار التي أوقفتك؟
- عندما تدفعك هذه الأفكار فتقودك / تدير حياتك / تهيمن عليك ، ماذا تفعل بشكل مختلف؟ ما الذي تبدأ به أو تتوقف عنه أو تفعله أكثر أو أقل؟

- عندما تنشغل بهذه الأفكار / تشتبك / تضيع في هذه الأفكار ، ماذا سيحدث بعد ذلك؟ ماذا تفعل؟ ما الذي تتوقف عن فعله أو تؤجله حتى وقت لاحق؟
- عندما تتصرف بناءً على هذه الأفكار وتتركهم يوجهون ما تقوله وتفعله ، ما الذي تميل إلى فعله؟ كيف سيبدو هذا أو يبدو على مقطع الفيديو؟
- كيف يتغير سلوكك مع الشريك / الطفل / الصديق / الوالد / صاحب العمل / الموظفين / زملاء العمل عندما تُختطف بهذه الأفكار؟ ماذا تقول وتفعل بشكل مختلف؟

عادة ما يكون من الصعب تحديد التغييرات في السلوك الخفي (على سبيل المثال ، عدم الانخراط، والتركيز على أفكارك ومشاعرك بدلاً من التركيز على ما تفعله ، أو عدم الانتباه أو الغياب عن الأحباء ، أو القيام بالأشياء بشكل تلقائي دون نظر) ، لذلك سنحتاج غالبًا إلى طرح "أسئلة إرشادية" ، مثل:

عندما تُختطف في هذه الأفكار والمشاعر ...

- عن من (أو ماذا) تنقطع / تنفصل ؟
- ما (أو من) يصعب التركيز عليه؟
- من الذي يصعب التواجد معه / التعامل معه؟
- ما الأشياء المهمة التي تميل إلى القيام بها بشكل سيء أو يسهل تشتت انتباهك عنها؟

لاحظ أن جميع الأسئلة أعلاه يتم وضعها بسهولة في مخطط نقطة الاختيار. تضع الأفكار الصعبة في الأسفل ، وعندما يلتحم المرء معهم (مخطوف) هناك تغييرات مرضية في كل من السلوك العلني والخفي (التحركات المبعدة) على اليسار.

نصيحة عملية: جميع الأسئلة أعلاه تذكر "أفكار" ولكن يمكنك استبدالها بكلمات مثل القلق ، والأحكام الذاتية ، والمخاوف ، والتنبؤات ، وقصص "لست جيدا بما فيه الكفاية" ، والتخيلات الانتقامية ، وسيناريوهات "العذاب والكآبة" ، والأفكار الغاضبة ، والأفكار المقلقة ، وما إلى ذلك. يمكنك أيضًا أن تسأل نفس الأسئلة عن المشاعر ، والدوافع ، والرغبات الشديدة ، والعواطف ، والصور ، والذكريات.

بعد أن اكتشفنا "ما الذي يربطك" و "وجدنا الرابط" ، يمكننا بعد ذلك الانتقال إلى ...

قدم المهارة الجديدة

يمكنك طرح تعلم المهارة الجديدة بأن توضح محتوى الالتحام (الالتحام) الحاصل ببيان ما الذي يخطف العميل ثم توجد الرابط (الصلة) بين الالتحام والسلوك المرضي ثم تقدم المهارة الجديدة

فعلى سبيل المثال ، إذا كان العميل "مكتئبًا" وقال المعالج "اليقظة الذهنية يمكن أن تساعد" ، فإن التوافق بين المشكلة (الاكتئاب) والحل (اليقظة الذهنية) غامض جدًا ، ومن غير المرجح أن يثير اهتمام العميل وحماسه. لكن لنفترض أن المعالج قال شيئًا كهذا:

المعالج: هل يمكنني تلخيص الأمر بهذه الطريقة؟ هناك العديد من الجوانب المختلفة لاكتئابك ، ونريد معالجتها جميعًا ، لكنني أعتقد أنه ربما يكون أفضل ما نبدأ به هو الطريقة التي يستمر بها عقلك في التغلب عليك – إخبارك أنك أنت الخاسر ، وكيف أن الحياة ميؤوس منها ، كيف يكرهك الجميع ، وكيف أنه لا جدوى من المحاولة ، وليس هناك مستقبل أساسًا. يبدو أنه عندما تُختطف في هذه الأفكار ، فإنك تميل إلى القيام بأشياء لا تأخذ حياتك في الاتجاه الذي تريده ؛ أنت تميل إلى شرب الخمر وتدخين المنشطات والبقاء في غرفة نومك وتجنب الناس والتخلي عن الأشياء التي كنت تستمتع بها. هل فهمت ذلك بشكل صحيح؟

العميل: نعم ، إلى حد كبير.

المعالج: (بتعاطف) هذا يبدو قاسيًا حقًا. لقد كنت تعاني كثيرا لفترة طويلة.

العميل: لهذا السبب أنا هنا.

المعالج: حسنًا ، ما دمت مختطفا من هذه الأفكار ، فستستمر المعاناة. لذلك أتساءل عما إذا كنت مهتمًا بتعلم بعض المهارات الجديدة هنا ؛ تعلم كيف تتعامل مع هذه الأفكار الصعبة؟ كيف تذهب بقوتها بعيدًا ، حتى لا تستمر في استفزازك وإحباطك وإعاقتك؟

يرجى قراءة النص مرة أخرى ولاحظ كيف يقوم المعالج بما يلي:

أ- يلخص باختصار المحتوى الرئيسي للالتحام ("ما الذي يخطفك؟") ،

ب- يحدد العلاقة بين الالتحام والسلوك المرضي ("إيجاد الرابط") ، و

ج- تقديم إمكانية تعلم مهارة جديدة محددة كمصل (ترياق) للإلتحام .

بدون هذا النوع من الوضوح ، يمكننا توقع الارتباك وعدم اليقين ونقص الحماس أو حتى المقاومة الصريحة من العديد من العملاء.

في النص التالي ، يمر المعالج بنفس الخطوات الثلاث ، ولكن في هذه الحالة يكون التغيير للسلوك الخفي في الغالب:

المعالج: هل يمكنني فقط محاولة تلخيص هذا؟ بوضوح، القلق هو مشكلة كبيرة بالنسبة لك.

العميل: لقد فهمت ذلك بشكل صحيح.

المعالج: وعندما تختطف في كل تلك الأفكار المقلقة ، فإنه يكون من الصعب عليك الانخراط في ما تفعله ، أو التركيز على المهمة التي تقوم بها ، أو تقدير ما يحدث ، أو التواجد بالفعل مع أحبائك. وهذا له تأثير كبير عليك ؛ أنت تتألم.

العميل: نعم.

المعالج: بالطبع. وطالما أنك أصبحت مختطف من تلك الأفكار المقلقة ، سيستمر هذا في الحدوث. لذلك أتساءل عما إذا كنت منفتحًا على تعلم مهارة جديدة هنا.

العميل: ماذا تقصد؟

المعالج: أعني ، تعلم كيفية التعامل مع كل هذه الأفكار المقلقة ، فبدلاً من الانغماس في كل شيء ، يمكنك أن تتعلم السماح لهم بالرحيل والانخراط في الحياة والتركيز بشكل أفضل وتكون أكثر حضوراً مع الأشخاص الذين تحبهم. كيف يبدو هذا؟

* * *

لاحظ كيف يعيد المعالج صياغة القلق على أنه "الاختطاف من الأفكار المقلقة"؟ هذه إعادة صياغة مفيدة للغاية للقلق والتهويل والتنبؤ بالأسوأ وما إلى ذلك. القلق عاطفة. يلتحم "القلق" مع الأفكار حول الأشياء السيئة التي قد تحدث. لا يمكننا منع القلق من الظهور ، **ولكن يمكننا أن نتعلم فك الالتحام مع الأفكار المقلقة ، وإفساح المجال لمشاعر القلق ، وإعادة تركيز انتباهنا على ما نقوم به ؛** هذا هو **الترياق للقلق**.

في هذه المرحلة ، نأمل أن يكون العميل منفتحًا ومهتمًا بتعلم مهارات فك الالتحام . واذا لم يكن كذلك فلقد ناقشه هاريس في عوائق فك الالتحام في كتابه في **الفصل 14** يمكنك مطالعته هناك وإن يسر الله عز وجل لنا سنناقشه في الإصدار القادم إن شاء الله . ولكن في الوقت الحالي لنفترض أن العميل جاهز وراغب. إذن ، ستشمل المراحل التالية:

أ- استعارة لفك الالتحام

ب- ممارسة مهارات فك الالتحام

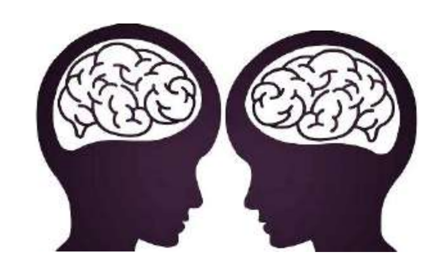
ج- تحديد الواجب المنزلي لتأسيس فك الالتحام

لكن دعونا أولاً نلقي نظرة مختصرة على ممارسة مهمة جدًا. هذا شيء يبدأ في الجلسة الأولى ، ويستمر في كل الجلسات اللاحقة ، ويلعب "دورا أساسيا" للتشجيع على فك الالتحام.

تطبيع وتصديق الأفكار

عندما نقوم بتطبيع الأفكار الصعبة والتحقق منها ، فإن هذا يسهل كلاً من التقبل وفك الالتحام. يصبح العملاء أكثر استعدادًا لأفكارهم وأقل عزمًا على التخلص منها. وغالبًا ما يشعرون بإحساس كبير بالارتياح ، لمجرد معرفة أنهم "طبيعيون". هناك العديد من الطرق التي يمكننا من خلالها القيام بذلك ، في أي جلسة ، وإحدى الطرق المفضلة لدي هاريس هي

عقلك يشبه عقلي تماما



المعالج: كما تعلم ، يبدو عقلك كثيرًا مثل عقلي.

العميل: (متفاجئ) حقًا؟

المعالج: نعم ، كل هذه الأشياء التي يقولها لك عقلك – كيف أنك لست جيدًا بما فيه الكفاية ، كيف أخطأت ، وكيف لا يحبك الآخرون – يقول عقلي أشياء من هذا القبيل لي أيضًا.

العميل: هذا يفاجئني.

المعالج: لماذا؟

العميل: حسنًا ، لقد فكرت للتو ، كما تعلم ، أنت معالج ، أنت معالج تدرب في هذا ...

المعالج: بالتأكيد ، وقد تطور عقلي تمامًا بنفس الطريقة الخاصة بك.

إذا كان العميل قد اكتشف بالفعل كيف تطور العقل البشري ، فقد ترغب في تلخيص النقاط البارزة بإيجاز. إذا لم تكن قد قدمت هذا الموضوع بعد ، فهذا هو الوقت المناسب. ستجد العديد من الإصدارات المختلفة لهذا الحوار في ACT. على سبيل المثال ...

استعارة " عقل رجل الكهف "



المعالج: لقد أخبرتني ببعض الأفكار الصعبة التي تميل لإعاقتك أو جعل الحياة أكثر صعوبة عندما تختطفك. وإذا كان عقلك يشبه عقلي ، فلا يوجد نقص في هذه الأشياء ؛ يخرجها في كل وقت.

العميل: (إيماءة) أوه نعم!

المعالج: هناك بالفعل سبب وجيه لذلك. هل لديك مانع إذا أخذنا لحظة لمناقشة ذلك؟

العميل: لا.

المعالج: حسنًا ، يتعلق الأمر بالطريقة التي تطور بها العقل البشري.أسلافنا البدائيون عاشوا في عالم من الخطر المستمر – مخلوقات كبيرة ذات أسنان كبيرة كامنة في كل زاوية. لذلك في ذلك الوقت ، كان على عقلك أن يكون على اطلاع دائم بالخطر ، وتوقع أي شيء يمكن أن يؤذيك أو يضرك بأي شكل من الأشكال: احترس. يمكن أن يكون هناك دب في ذلك الكهف. يمكن أن يكون هناك ذئب في تلك الشجيرات. هل هذا الشخص البعيد صديق أم عدو؟ إذا كنت رجل الكهف ولم يقم عقلك بهذه المهمة جيدًا فستموت قريبًا. وهذا ما ورثناه عن أسلافنا. عقلنا الحديث هو في الأساس ماكينة تخبرك "احترس ! لا تتضرر". إنه يحاول باستمرار تحذيرك من أي شيء قد يؤذيك أو يضرك بأي شكل من الأشكال: ستصبح سمينًا ، وستفشل في الاختبار ، وقد يرفضك. هذا أمر طبيعي. عقل الجميع يفعل هذا. إنها فقط أذهاننا تحاول القيام بعملها الأول: **حمايتنا وإبقائنا على قيد الحياة**.

* * *

نحن نرسل رسالة قوية بهذه الاستعارة: "عقلك ليس مختلاً ؛ إنه يفعل ما تفعله كل العقول. لقد تطورت عقولنا للحكم والتقييم ، والتفكير في الماضي ، والقلق بشأن المستقبل ، والعثور على المشاكل ، ومقارنتنا بالآخرين. عقلك ليس به عيب. إنه يقوم بعمله فقط ".

نصيحة عملية :

لا يؤمن الجميع بالتطور. إذا كان عميلك لا يؤمن بذلك ، فقم بتعديل الاستعارة ؛ اترك الجوانب التطورية / رجل الكهف / عصور ما قبل التاريخ وقل أشياء مثل "أهم عمل لعقلك هو الحفاظ على سلامتك ، وحمايتك ، ومنعك من التعرض للأذى."

قدِّم استعارة فك الالتحام

قبل أن نبدأ في ممارسة مهارات فك الالتحام بنشاط ، من المفيد تقديم استعارة تنقل تكاليف الالتحام وفوائد فك الالتحام. لأن ذلك يساعد العميل على فهم الغرض من فك الالتحام وكيف يمكن أن يساعده تعلم مهارات فك الالتحام. الاستعارة المفضلة لهذا الغرض هي تمرين الأيدي كأفكار ومشاعر. وإليك النسخة المطولة والمفصلة. عادةً ما يستغرق الأمر حوالي أربع دقائق للقيام به مع العميل.

ملاحظة مهمة :

عندما نبدأ بأي من التمارين مع عملائنا فمن المفيد أن **نقول "هل يمكننا القيام بها التمرين كتجربة؟ أتوقع أن تكون مفيدة ، لكنني لا أعرف على وجه اليقين ما سيحدث "**. فإنك حين تخبر عميلك بذلك فسيساعده على الاستفادة بانفتاح وفضول. وينطبق الشيء نفسه عليك أثناء تجربة التمارين التالية ؛ اعتبرها تجارب وكن منفتحًا على النتائج غير المتوقعة. لن يكون لبعض هذه التمارين أي تأثير على الإطلاق ؛ لن يتغير مستوى إلتحامك. قد يؤدي بعضها إلى القليل من التهدئة ،و قد يخلق بعضها القليل من الإلتحام ، أويزيده. لذا من المهم لك أن تكون فضوليًا ؛ ولتنتظر ماذا سيحدث.

استعارة " الأيدي مثل الأفكار والمشاعر " نسخة موسعة



هذا التمرين هو في الغالب استعارة للإلتحام وفك الإلتحام. لقد تطور من تمرين يدي كأفكار ، وتتداخل الإرشادات كثيرًا مع تمرين ادفع الورقة بعيدا . النص التالي هو نسخة عامة ، مناسبة لأي شخص تقريبًا. سيكون الأمر أكثر قوة إذا جعلنا الأمر خاصًا بكل عميل على حده ، لذا فبدلاً من قول أشياء مثل "كل الأشخاص الذين تهتم بهم" ، نقول ، على سبيل المثال ، "زوجك مايكل وابنتك المراهقة سارة. "

عندما أفعل ذلك ، عادةً ما أحمل كرسيي إلى العميل ، ونجلس جنبًا إلى جنب ، وظهرنا إلى الحائط ، ونواجه الغرفة ، وكلانا نقوم بكل الإجراءات في وقت واحد. ليس عليك أن تفعل ذلك بهذه الطريقة بالطبع ؛ مثل أي تمرين في ACT ، يمكنك تعديله وتكييفه بحرية ليناسبك ؛ لقد وجدت أن القيام بذلك أكثر قوة.

أود أيضًا أن أقوم بعمل تغييرين رائعين في هذا التمرين. أحد الخيارات هو كتابة بعض الأفكار والمشاعر ذات الصلة على ورقة ، واستخدامها بدلاً من يدي الشخص. خيار آخر هو كتابتها بعلامة لا تمحى على جميع الأسطح على شيء رفيع ومرن وشفاف مثل حافظة الورقات البلاستيكية الشفافة.

المعالج: (يجلس جنبًا إلى جنب مع العميل ، وكلاهما يواجه الغرفة) تخيل أن هناك أمامك (في إشارة إلى محتويات الغرفة والجدار البعيد) كل شيء يهمك حقًا في أعماق قلبك. كل ما يجعل حياتك ذات معنى (أو اعتدت عليه في الماضي) ؛ كل الأشخاص والأماكن والأنشطة التي تحبها ؛ جميع الأطعمة والمشروبات المفضلة لديك والموسيقى والكتب والأفلام ؛ كل الأشياء التي تحب القيام بها ؛ وجميع الأشخاص الذين تهتم بهم وتريد قضاء الوقت معهم.

لكن هذا ليس كل شيء. هناك أيضًا جميع المشكلات والتحديات التي تحتاج إلى التعامل معها في حياتك اليوم ، مثل ... (يقدم المعالج بعض الأمثلة بناءً على تاريخ العميل ، مثل "صراعك مع ابنك" ، "مشكلاتك المالية" ، "مشاكلك الصحية" ، "قضيتك" ، "بحثك عن وظيفة" ، "علاجك الكيميائي لسرطانك").

وهناك أيضًا جميع المهام التي تحتاج إلى القيام بها على أساس منتظم لجعل حياتك تعمل: التسوق ، والطهي ، والتنظيف ، والقيادة ، وتقديم الإقرار الضريبي ، وما إلى ذلك.

الآن ، من فضلك قلدني وافعل مثلما أفعل طوال التمرين. لنتخيل أن أيدينا هي أفكارنا ومشاعرنا ، ولنجمعها معًا هكذا. (المعالج يضع يديه معًا ، جنبًا إلى جنب ، وراحتيه لأعلى ، كما لو كانت صفحات كتاب. يقوم العميل بالتقليد .) الآن ، دعنا نرى ما يحدث عندما نقوم بذلك نتعلق بأفكارنا. (يرفع المعالج يديه ببطء نحو وجهه حتى يغطيان عينيه. يقوم العميل بتقليده. كلاهما يبقي يديه فوق أعينهما بينما يتكشف القسم التالي من التمرين.)

الآن ، لاحظ ثلاثة أشياء. أولاً ، ما مقدار ما فاتك الآن؟ ما مدى انفصالك وانقطاعك عن الأشخاص والأشياء المهمة؟ إذا كان الشخص الذي تحبه موجودًا أمامك مباشرةً ، فما مدى انفصالك عنك؟ إذا كان فيلمك المفضل يتم عرضه على الشاشة هناك ، فكم ستفقده؟

ثانيًا ، لاحظ مدى صعوبة تركيز انتباهك تجاه ما عليك القيام به. إذا كانت هناك مهمة أمامك الآن ، فما مدى صعوبة التركيز عليها؟ إذا كانت هناك مشكلة تحتاج إلى معالجتها أو تحدٍ تحتاج إلى معالجته ، فما مدى صعوبة إعطائه اهتمامك الكامل؟

ثالثًا ، لاحظ مدى صعوبة اتخاذ إجراءات وفعل الأشياء التي تجعل حياتك تعمل ، مثل ... (المعالج يعطي بعض الأمثلة بناءً على تاريخ العميل ، مثل "طهي العشاء" ، "قيادة سيارتك" ، "احتضان طفلك" ، "الكتابة على جهاز الكمبيوتر الخاص بك" ، "عناق الشخص الذي تحبه"). وبالتالي لاحظ مدى صعوبة الحياة عندما نكون عالقين ومختطفين. نحن نفتقد الأمور ، نحن معزولون ومنفصلون ، من الصعب التركيز ، ومن الصعب القيام بالأشياء التي تجعل الحياة تعمل.

الآن دعنا نرى ما يحدث عندما نفك الخطاف عن أفكارنا ومشاعرنا. (المعالج الآن يزيل يديه ببطء من أمام وجهه ويخفضهما حتى تسقطان في حجره. يقوم العميل بتقليده) لذا لاحظ ما يحدث عندما نقوم بفك الخطاف. ما هو رأيك في الغرفة الآن؟ ما مدى سهولة الانخراط والتواصل؟ إذا كان الشخص المفضل لديك أمامك الآن ، فكم ستكون على اتصال أكثر؟ إذا كانت هناك مهمة تحتاج إلى القيام بها أو مشكلة تحتاج إلى معالجتها ، فما مدى سهولة التركيز عليها ، مثل هذا؟ الآن حرك ذراعيك ويديك (المعالج يهز ذراعيه ويديه بلطف ؛ يقلد العميل). ما مدى سهولة اتخاذ الإجراءات الآن: قيادة السيارة ، احتضان طفل ، طهي العشاء ، الكتابة على الكمبيوتر ، احتضان الشخص الذي تحبه؟ (يقوم المعالج بتمثيل هذه الأنشطة كما يقول ؛ لن يقوم العميل عادةً بتقليد هذا الجزء ، لكن هذا لا يهم.)

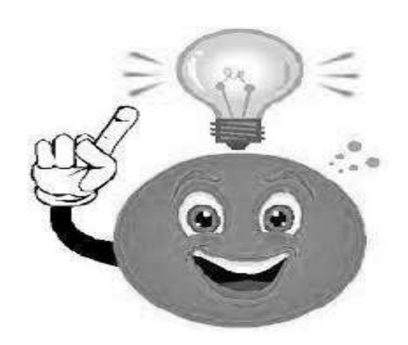
الآن لاحظ هذه الأشياء (المعالج يشير إلى يديه الآن يضعهما مرة أخرى في حجره) لم تختفي. نحن لم نقطعها ونتخلص منها. لا تزال هنا. لذلك إذا كان هناك شيء مفيد يمكننا فعله معهم ، فيمكننا استخدامه. كما ترى حتى الأفكار والمشاعر المؤلمة حقًا غالبًا ما تحتوي على معلومات مفيدة يمكن أن تساعدنا ، حتى لو كانت توجهنا فقط نحو المشكلات التي نحتاج إلى معالجتها أو الأشياء التي نحتاج إلى القيام بها بشكل مختلف ، أو ببساطة تذكرنا بأن نكون أكثر لطفًا مع أنفسنا. وإذا لم يكن هناك أي شيء مفيد يمكننا فعله معهم ، فنحن نتركهم يجلسون هناك.

والآن مع أداة جديدة يمكنك استخدامها مع العميل لفك الإلتحام مع أفكاره ومشاعره

في البداية نسجل الأفكار التي يلتحم معها المريض (يلتحم معها – يعلق فيها – تختطفه) فنسحب قصاصة من الورق ونكتب فكرتين أو ثلاث أفكار صعبة أو مؤلمة للحكم على الذات يفرضها عقل المريض من وقت لآخر سنحتاج هذه الأفكار أثناء التدريبات.

اختر الآن الفكرة الأكثر إزعاجا واستخدمها للعمل من خلال التدريبات التالية. (في بداية كل تمرين ، سأطلب منك الالتحام مع أفكارك لمدة عشر ثوانٍ. لن تحتاج عمومًا إلى مطالبة عملائك بفعل ذلك فهم سيلتحمون بالفعل!)

فنيّة عندي فكرة



دعنا نبدأ بأول فنية من فنيات فك الالتحام والتي عادةً ما يقوم روس بتدريسها رسميًا بعد وضع الأساس عن فك الالتحام والالتحام مع الأفكار.

عندي فكرة أن ...

هذا تمرين سريع وبسيط (مقتبس من هايس1999)

- ضع حكمك الذاتي السلبي في جملة قصيرة – بطريقة "أنا كذا". على سبيل المثال ، أنا خاسر أو لست ذكيًا بما يكفي.
- الآن التحم مع هذه الفكرة لمدة عشر ثوان. بعبارة أخرى انصهر فيها تماما وصدقها بقدر ما تستطيع.
- الآن أعد الفكرة بصمت ولكن ضع قبلها هذه العبارة: "عندي فكرة أن ..." على سبيل المثال ، عندي فكرة أنني فاشل.
- الآن كررها مرة أخرى ، ولكن هذه المرة ضع قبلها هذه العبارة "ألاحظ أن عندي فكرة أن..." على سبيل المثال ، ألاحظ أن عندي فكرة أنني فاشل.
- ماذا حدث؟ هل لاحظت الشعور بالانفصال أو الابتعاد عن الفكرة؟ إذا لم يكن كذلك ، قم بتكرار هذا التمرين مع فكرة أخرى مختلفة.

في جلسة العلاج ، يمكنك المتابعة على النحو التالي:

المعالج: إذن ماذا حدث للفكرة؟

العميل: لقد فقدت نوعا ما من سمها ولدغتها.

المعالج: هل شعرت ببعض الشعور بالانفصال أو الابتعاد عنها؟

العميل: نعم. لقد تراجعت إلى حد ما.

المعالج: هل يمكنك أن تريني بيديك وذراعيك كيف تحركت الفكرة ؟

العميل: هنا. (يمد العميل ذراعيه أمام صدره).

المعالج: هذا جزء مما نعنيه بفك الخطاف: تبدأ في الانفصال عن أفكارك وتمنحها بعض المساحة تتنقل من خلالها.

يمكنك المتابعة بطرق أخرى أيضًا. على سبيل المثال ، يمكنك أن تسأل العميل ، "أتساءل عما إذا كنت على استعداد لمحاولة التحدث بهذه الطريقة في جلساتنا. افترض أن لديك نوعًا من التفكير المؤلم أو المزعج أو غير المفيد مثل "هذا صعب للغاية". عندما يكون لديك فكرة من هذا القبيل ، هل يمكنك أن تقول لي ، "عندي فكرة أن هذا صعب للغاية؟"

بمجرد إنشاء هذه الاتفاقية ، يمكنك العودة إليها مرارًا وتكرارًا واللعب بها كتدخل موجز. فيما يلي مثالان:

العميل: لا يمكنني التعامل مع هذا.

المعالج: إذن عندك فكرة أنه لا يمكنك التعامل مع هذا؟

المعالج: هل يمكنك أن تقول ذلك مرة أخرى ، ولكن هذه المرة ، قم بوضع هذه العبارة قبله "عندي فكرة أن ..."؟

العميل: عندي فكرة أنني أحمق غبي.

المعالج: هل لاحظت أي فرق؟

العميل: نعم ، لم يزعجني ذلك كثيرًا في المرة الثانية.

نصيحة عملية

يمكنك استخدام أسلوب "عندي ..." مع المشاعر والإلحاحات والذكريات والأحاسيس وما إلى ذلك: "عندي شعور بالقلق" أو "عندي رغبة في الهروب. " ويمكنك كذلك استخدام العبارة البديلة الجيدة وهي "أنا ألاحظ ..." ، على سبيل المثال ، "ألاحظ ذكرى سيئة" أو "ألاحظ ضيقًا في صدري".

ومع الأداة الثالثة من أدوات هاريس لفك الالتحام

تسمية القصة

لقد قمنا في البداية بتسجيل بعض الأفكار التي يلتحم معها المريض (يلتحم معها – يعلق فيها – تختطفه) وقد ذكرنا من قبل أننا سنحتاج لها من وقت لآخر وسنحتاجها أيضا في هذا التمرين وإليك هذا الحوار بين المعالج والعميلة التي ترى نفسها عديمة الفائدة .

المعالج: فلنعد إلى كل هذه الأفكار الموجودة على الورقة هناك.سأطلب منك شيئًا وقد يبدو غريباً بعض الشيء.

العميلة: لقد اعتدت على ذلك.

المعالج: هناك الكثير من الأفكار والمشاعر والعواطف والذكريات المؤلمة المرتبطة بهذه المشكلة ، وتعود إلى طفولتك المبكرة ، عندما غادرت والدتك المنزل لأول مرة. ولنفترض أننا أخذنا كل تلك الأفكار والمشاعر والذكريات ، وتمكنا بطريقة ما من وضعها جميعًا في فيلم وثائقي عن حياتك ، أو في سيرتك الذاتية – لذلك أنشأنا هذا الفيديو أو الكتاب الخاص الذي يحتوي على كل هذه الأفكار – وقد لا تشاركيه أبدًا مع أي شخص ، أو يمكنك مشاركته مع عدد قليل من الأشخاص الذين تثقين بهم حقًا. وافترض أنك منحته عنوانًا يظهر على الغلاف ، عنوانًا يلخص كل شيء. من الناحية المثالية واحدة قصيرة. لذا كما تعلمين ، العنوان الشامل هو قصة "ليست جيدة بما فيه الكفاية" ؛ إنه دائمًا أن شخصًا ما أو شيئًا ما أو بعض جوانب الحياة ليست جيدة أو لم تكن كذلك أو لن تكون جيدة بما فيه الكفاية. لذلك يمكننا أن نسميها قصة "ليست جيدة بما فيه الكفاية" ، أو يمكنك الخروج بعنوانك الخاص ، مثل ربما قصة "عديمة القيمة" أو قصة "أنا مجنونة!".

العميلة: (تفكر) اممممممم .

المعالج: خذي وقتك. يمكن أن يكون عنوانًا مضحكًا إذا كنت تريدين ذلك ، طالما أنه لا يقلل من شأنك.

العميلة: أمممممممم. ماذا عن قصة "جين عديمة الفائدة"؟

المعالج: حسنًا. هذا يبدو جيدا بالنسبة لي. أنت متأكدة تمامًا من أن هذا العنوان يعترف بمعاناتك ولا يقلل من شأنها؟

العميلة: نعم.

المعالج: حسنًا. هل يمكنني استعادة الورقة للحظة؟ (تمررها العميلة.) سأكتب بضع كلمات في الخلف هنا. (يقلب المعالج الورقة ويبدأ في الكتابة. وبينما يكتب ، يقرأ الكلمات ببطء.) لذلك هذا ما أكتبه: "آها! ها هو مرة أخرى! قصة "جين عديمة الفائدة"! أنا أعرف هذا. "

العميلة: حسنًا.

المعالج:إليك التجربة التالية. إذا كنت على استعداد للقيام بذلك ، فسوف أطلب منك قراءة كل هذه الأفكار الصعبة في هذا الجانب ، والسماح لهم حقًا باختطافك. وعندما تشعرين بأنك على ما يرام وأنك عالقة حقًا ، اقلبي الورقة واقرئي ما هو مكتوب على ظهرها. ثم ادفعي قدميك على الأرض ، وقومي بإلقاء المرساة ، وتأكدي من التواصل معي ، وأخبريني بما حدث وما إذا كان مفيدًا أم لا. تمام؟

العميلة: هل تقصد قراءته بصوت عالٍ؟

المعالج: لا ، فقط افعلي ذلك في رأسك. وأنا بصراحة لا أعرف ماذا سيحدث. آمل أن يكون مفيدًا ، لكن تذكري أننا نقوم بذلك كتجربة ، حسنًا؟

العميلة: بالتأكيد. (يمرر المعالج الورقة للعميلة. تقرأ بصمت كل الأفكار السلبية ، عبوس على وجهها. ثم تقلب الورقة وتقرأ بصمت الكلمات على ظهرها: "آها! ها هي مرة أخرى!" قصة جين عديمة الفائدة! أنا أعرف هذه القصة. "ثم ابتسمت ونظرت إلى المعالج.)

المعالج: أنت تبتسمين. كيف ذلك؟

العميلة: مثل ما قلته. أستطيع أن أراها كقصة. هذا هو. إنها قصة "جين غير المجدية".

المعالج: وهل أنت عالقة على هذه القصة؟

العميلة: لا. إنها – تحتوي هذه الورقة نوعًا ما.

المعالج: أريني ما حدث خلال تلك التجربة. إذا كان هذا (المعالج يضع يديه على عينيه) عالق تمامًا ، وكان هذا (المعالج يضع يديه على حجره) غير عالق تمامًا ، فكيف كان الحال في البداية ، وكيف هو الحال الآن؟

العميلة: أعتقد ، عندما كنت عالقة حقًا في البداية ، كان الأمر على هذا النحو (حملت الورقة أمام عينيها) ، والآن الأمر هكذا (خفضت الورقة) ، لذا فهي في منتصف المسافة تقريبًا بين وجهها وحجرها — تقريبا في مستوى الطرف السفلي للقفص الصدري).

المعالج: رائع. إذن تجربة ناجحة. لا يمكنك التخلص من القصة – ليس بدون جراحة دماغية كبيرة على أي حال – ولكن يمكنك تعلم الفكاك من الخطاف.

العميلة: حسنًا ، يمكنني القيام بذلك هنا. لكني لا أعرف ماذا سيحدث في الخارج.

المعالج: أنا سعيد لأنك قلت ذلك. لأن هذه مهارة وتحتاج إلى تدريب. كما قلت في المرة السابقة ، إذا كنت تريدين أن تصبحين عازفة جيتار جيدة ، فأنت بحاجة إلى التدرب بين دروس الجيتار. لذا إذا كنت تريدين التحسن في القيام بذلك ، فهل ستكونين على استعداد لممارسة شيئين بين هذه الجلسة والجلسة التالية؟

العميلة: مثل ماذا؟

المعالج: حسنًا ، أول شيء هو التدرب على تسمية القصة. في أي وقت تظهر فكرة أو شعور أو ذاكرة مرتبطة بهذه القصة ، في اللحظة التي تلاحظينها ، قولي لنفسك ، آها! هناك قصة "جين عديمة الفائدة" أو شيء من هذا القبيل. هذا كل ما تفعلينه. فقط "**سميها**". في بعض الأحيان سوف يختطفك عقلك قبل أن تنتبهي. هذا أمر عادي. نحن نتوقع ذلك. بمجرد أن تدركي أنه حدث ، قولي لنفسك ، أوه. لقد أصبحت عالقة لقصة "جين غير المجدية". ثم ألقى المرساة. انخرطي مع العالم من حولك. هل هذا يبدو ممكنا؟

العميلة: نعم. سأجربها.

المعالج: هناك شيء آخر أيضًا. وقد يبدو هذا غريباً بعض الشيء ، لذا لا تترددي في قول لا إذا كنت لا تريدين القيام بذلك.

العميل: حسنًا.

المعالج: حسنًا. هل يمكنني استعادة الورقة؟ (استرجع الورقة وقم بطيها إلى أرباع) فهل ستكون على استعداد لوضع هذه الورقة في محفظتك وحملها معك أينما ذهبت ، ومهما فعلت ، طوال الشهر المقبل؟ واسحبيها على الأقل ثلاث أو أربع مرات في اليوم ، وافتحيها ، واقرئي كل هذه الأفكار الصعبة ، ثم اقلبي الورقة واقرئي ما هو مكتوب على ظهرها؟

العميلة: آمل ألا يفتح أحد حقيبتي.

المعالج: (ضحكة خافتة) أريد فقط أن أكون واضحًا معك بشأن الغرض منها. شيء واحد هو أنه يذكرك أنه يمكنك أخذ هذه الأفكار والمشاعر معك ، لكن هذا لا يجب أن يمنعك من عيش حياتك والقيام بالأشياء المهمة. ثانيًا ، من خلال سحبها وقراءة كل هذه الأفكار ، يذكرك أنه يمكنك – وسوف – أن تعلقي بها بشكل متكرر ؛ ولكن عند طيها ، فإنها تذكرك أنه يمكنك فك الخطاف. وعندما تعيديها إلى محفظتك ، فإنه يذكرك أن فك الخطاف ليس وسيلة للتخلص منها ؛ إنها طريقة لانتزاع القوة منها (نزع سُمِّيَّتها). فهل أنت على استعداد لفعل ذلك؟ لا بأس إذا كنت لا تريدين ذلك. هناك الكثير من الأشياء الأخرى التي يمكنني اقتراحها.

العميلة: لا ، هذا جيد.

المعالج: عظيم.

وأخيرا دعنا نلخص جميع ما سبق ذكره من فنيات لفك الالتحام

ثلاث جامعة

لا يوجد تسلسل ثابت (أو رقم) لخطوات فك الالتحام. ومع ذلك تبدأ جميع فنيات فك الالتحام "بملاحظة" الأفكار ، ويتبع الملاحظة "تسمية" هذه الأفكار. ثم "تحييد" هذه الأفكار. دعنا نلقي نظرة عن كثب على "العناصر الثلاثة لفك الالتحام":

الملاحظة

تتمثل الخطوة الأساسية الأولى في أي نوع من أنواع تدخلات فك الالتحام : ملاحظة الأفكار الموجودة. لمساعدة العملاء على ملاحظة أفكارهم ، قد يقول المعالج ، "لاحظ ما تفكر فيه" ، "لاحظ ما يفعله عقلك" ، "لاحظ الأفكار التي ظهرت" ، "ما الذي يقوله عقلك ؟" ، " ما الذي يخطفك؟ "،" ما الذي يفعله عقلك؟ "، وما إلى ذلك.

التسمية

عادة ما يكون تسمية الأفكار هي الخطوة الثانية في فك الالتحام. يمكن أن تكون التسمية بسيطة (على سبيل المثال ، "تفكير" ، "مقلق" ، "حكم ذاتي" ، "تفكير أبيض وأسود" ، "توقع الأسوأ"). يمكن أن تكون مرحة (على سبيل المثال ، "قصة غير جيدة بما فيه الكفاية" ، " راديو العذاب والكآبة" ، "ثرثرة ذهنية" ، "الناقد الداخلي يتكلم مرة أخرى"). يمكن أن يكون مرجعيًا ذاتيًا (على سبيل المثال ، "لدي فكرة

أن ..." أو "هناك ما يدور في ذهني"). ويمكن أن تتضمن كلمات أو عبارات تقر بتكرارها ، مثل "آها!" "ها هو مرة أخرى" ، "أنا أعرف هذا."

التحييد

تتضمن معظم فنيات فك الالتحام خطوة تسمى "تحييد". (هذا ليس مصطلحًا رسميًا لـ ACT ، ولكنه مصطلح يعد مفيدًا لتدريب المعالجين.) هذا المصطلح يعني أنك تضع أفكارك في سياق جديد يحيّد تأثيرها (يضعف تأثيرها)، ويفك الالتحام بها. إن أبسط طريقة لتحييد الأفكار هي النظر إليها من حيث الفاعلية: "إذا كنت تتصرف بناءًا على هذه الفكرة / دعها ترشدك أو تنصحك / ركّز معها / اشتريها / انشغل بها / أطعها / تمسك بها / دعها تملي عليك اختياراتك ... هل ستأخذك نحو الحياة التي تريد أن تعيشها أو ستأخذك بعيدًا عنها /هل تساعدك على أن تكون من النوع الذي تريد أن تكون / تساعدك على التصرف بفعالية؟ "

بالإضافة إلى الفاعلية ، يمكن أن يشمل التحييد أيضًا أي مجموعة من الاستراتيجيات التالية (يتداخل العديد منها مع بعضها البعض):

لاحظ الفكرة كما لو كانت شيئًا لاحظ الكلمات أو الصور التي تتكون منها الفكرة ؛ لاحظ حجمها وموقعها ؛ لاحظ كيف تأتي وتذهب – حركتها وسرعتها واتجاهها.

صِف الفكرة. وصف طبيعة أو خصائص الفكرة من حيث الكلمات أو الصور التي تحتوي عليها ؛ حجمها أو موقعها أو حركتها أو سرعتها أو اتجاهها ؛ وغيرها من الخصائص الرمزية (على سبيل المثال ، "الأفكار الساخنة" ، "الأفكار الثقيلة" ، "الأفكار اللاصقة" ، "الأفكار الجامحة").

العب بخصائص الفكرة. العب مع:

الخصائص المرئية – الشكل والحجم واللون والملمس والصلابة والسطوع

الخصائص السمعية – الحجم ، السرعة ، الصوت ، النغمة ، درجة الصوت ؛ قم بغنائها ، قلها ببطء أو بسرعة أو بأصوات مختلفة ، أضف موسيقى

الخصائص الحركية – الموقع ، الحركة ، الاتجاه ، السرعة ، الموقع

تخيل الفكرة. اكتبها ، ارسمها ، انحتها ، أرقصها ، قم بتمثيلها ، غنّها ، صوّرها ، قم بتمثيلها من خلال التصوير الفوتوغرافي أو الاستيكر.

عدّل الفكرة. تخيل وضع أفكارك على أشياء أخرى في خيالك (على سبيل المثال ، أوراق على سطح الماء ، وحقائب على حزام ناقل ، وسحب تنجرف عبر السماء ، وملصقات على عناصر في نافذة متجر) ، ووضعها على أشياء في الغرفة (على سبيل المثال ، ضعها على كرسي أو خزانة كتب ، أو علقها على الحائط) ، أو نقلها إلى وسيط آخر (على سبيل المثال ، انظر إليها كعناوين فرعية على التلفزيون أو الرسائل النصية على الهاتف الذكي ، أو تسمعها كبث من راديو).

امنح هذه الفكرة شخصية. على سبيل المثال ، صِف نمطًا من الحكم الذاتي القاسي بأنه "الناقد الداخلي" أو نمط القلق والتهويل والتنبؤ بالأسوأ على أنه " راديو العذاب والكآبة".......

الخلاصة:

هناك أكثر من مائة فنية مختلفة لفك الالتحام موثقة في كتب ACT وكتب المساعدة الذاتية –كما يذكر هاريس في كتابه – ، وهناك الكثير من الفرص لك أو لعملائك لإنشاء أساليب جديدة. يمكنك فعل أي شيء يضع الفكرة في سياق جديد ، حيث يمكنك رؤيته على حقيقته: سلسلة من الكلمات والصور ؛ لا شيء تحتاج للصراع معها أو الفرار منها أو التمسك بها أو الانصياع لها.ولكن كما ذكرنا من قبل أننا سنلتزم في هذا الإصدار على الثماني عشر أداة ولكن يمكننا أن نقول أن أحصر المختصرات في فنيات فك الالتحام البسيطة هي الملاحظة : "لاحظ ما يخبرك به عقلك الآن." هذه العبارة البسيطة – أو النسخة الأقصر ، "لاحظ هذه الفكرة" – عادةً ما تفك الالتحام على الفور. تجعل العميل على الفور يلاحظ أفكاره بدلاً من الانغماس فيها. بالتأكيد ، قد لا يمنحه هذا قدرًا كبيرًا من فك الالتحام ، لكنه يخلق بسرعة مسافة قصيرة من أفكاره. يمكن بعد ذلك زيادتها عن طريق إضافة أي عدد من فنيات فك الالتحام المختصرة.

التقبل

تقبل ماذا؟

كما ناقشنا سابقًا ، يعتبر التقبل اختصارًا لـ "التقبل التجريبي". يتعلق الأمر بتقبل تجاربنا الخاصة: الأفكار والمشاعر والذكريات وما إلى ذلك. لا يتعلق الأمر بتقبل موقف حياتنا بشكل سلبي. يدعو ACT إلى اتخاذ إجراءات لتحسين وضعنا قدر الإمكان:على سبيل المثال ، إذا كنت في علاقة صعبة ، فإن ACT يدعو إلى ممارسة التعاطف مع الذات وإفساح المجال لجميع أفكارك ومشاعرك المؤلمة (بدلاً من القيام بأشياء تهزم نفسك مثل الشرب والتدخين والإفراط في تناول الطعام والاجترار والقلق) وفي الوقت نفسه ، تتخذ إجراءًا مسترشدًا بقيمك لتحسين العلاقة (أو تركها إذا لزم الأمر) هذا هو التقبل والالتزام.

أيضًا: ACT لا يدعو إلى تقبل كل فكرة وشعور غير مرغوب فيهما.

إنما يدعو إلى التقبل عندما يكون التجنب التجريبي يعيق طريق العيش الفعال القائم على القيم.

التقبل باختصار

ببساطة: التقبل يعني الانفتاح على تجاربنا الداخلية (الأفكار ، الصور ، الذكريات ، المشاعر ، العواطف ، المحفزات ، الدوافع ، الأحاسيس) والسماح لها بأن تكون كما هي ، بغض النظر عما إذا كانت ممتعة أو مؤلمة. نحن نفتح لهم المجال ونفسح لهم المجال ، وننهي الصراع معهم ، ونسمح لهم بالذهاب والعودة بحرية في أوقاتهم السعيدة.

الهدف: الانفتاح على التجارب الداخلية غير المرغوب فيها ، عندما نفعل ذلك يمكننا التصرف وفقًا لقيمنا.

المرادفات: الاستعداد ، الافساح ، ترك الصراع، الانفتاح ، إفساح المجال.

الطريقة: قم بإجراء اتصال نفسي كامل ومنفتح وبدون دفاعات مع التجارب الداخلية غير المرغوب فيها.

متى يستخدم: عندما يصبح التجنب التجريبي عائقًا أمام الحياة الفعالة القائمة على القيم.

لغة التقبل

غالبًا ما لا يفهم العملاء ما نعنيه بمصطلح "التقبل". يعتقدون عمومًا أن تقبل شيء ما يعني الاستسلام له ، أو تحمّله ، أو حتى الإعجاب به ، أو الرغبة فيه ، أو الموافقة عليه. لذلك ، في وقت مبكر من العلاج ، أميل إلى تجنب الكلمة.

"الرغبة" مصطلح بديل شائع: الرغبة في أن تكون أفكارك ومشاعرك كما هي في هذه اللحظة. مصطلح آخر يمكنك استخدامه هو "التوسع" ، والذي يتناسب بشكل جيد مع الحديث المجازي عن الانفتاح ، وخلق الفضاء ، وإفساح المجال. إليك بعض الأشياء الأخرى التي يمكنك اللعب بها:

- السماح لها أن تكون هناك.
- الانفتاح وإفساح المجال لذلك
- التوسع من حولها.
- الجلوس معها.
- ترك الصراع.
- التوقف عن محاربتها.
- معاهدة السلام معها.
- منحها بعض المساحة.
- الدوران حولها.
- تركها تكون.
- التنفس فيه.
- امساكها برفق / بلين / بهدوء.
- الاتكاء عليه.

الوصول إلى القبول

في العديد من بروتوكولات ACT ، يتبع التقبل اليأس الإبداعي وترك الصراع . إذا كان هذا هو المسار الذي تسلكه ، فإن تمرين ادفع الورقة بعيدا يفسح المجال جيدًا لهذا الانتقال ، كما سنرى فيما بعد.

تذكر أنه لا يوجد تسلسل محدد يجب عليك اتباعه من خلال العمليات الأساسية لـ ACT ، لذلك هناك العديد من الطرق الأخرى للوصول إلى التقبل. فيما يلي أمثلة لما يمكن أن نقوله ليؤدي إلى التقبل من عمليات ACT الأخرى:

من فك الالتحام: "لقد نظرنا في كيفية الفكاك من أفكارك ، ولكن ماذا عن مشاعرك؟" أو "يقول عقلك أن هذا الشعور فظيع ولا يطاق. ماذا عن التحقق من ذلك ومعرفة ما إذا كان هذا هو الحال؟ "

من القيم: "عندما تتحدث عن هذه القيم ، ما هي المشاعر التي تظهر لك؟"

من العمل اللازم: "ما هي المشاعر التي من المحتمل أن تظهر لك عندما تتخذ هذا الإجراء؟" أو "عندما تفكر في القيام بذلك ، ما هو شعورك؟" أو "ما هي المشاعر التي سوف تحتاج إلى إفساح المجال لها من أجل القيام بذلك؟"

من الذات كسياق: "إذن باستخدام هذا الجزء منك الذي يلاحظ ، دعنا نلقي نظرة على بعض هذه المشاعر التي كنت تتصارع معها."

بالطبع ، كلما كان عملاؤنا أكثر تجريبًا ، زاد ترددهم في تقبل التجارب الداخلية غير المرغوب فيها ، لذلك سنحتاج إلى السير ببطء وبلطف أكثر. سنحتاج إلى القيام بمزيد من العمل للتغلب على اليأس الإبداعي ، وقد يتعين علينا العودة إليه مرارًا وتكرارًا.

العمل حول القيم مهم جدًا أيضًا هنا. نحن بحاجة إلى إنشاء صلة واضحة بين التقبل وتحسين حياة المرء. يحتاج العميل إلى إدراك أن تقبل هذا الانزعاج يخدم شيئًا مهمًا وهادفًا ويعزز الحياة. غالبًا ما يكون سؤال العصا السحرية مفيدًا: "إذا لوحت بعصا سحرية حتى لا تعيقك هذه المشاعر الصعبة بأي شكل من الأشكال ، فما الذي ستفعله بشكل مختلف في حياتك؟" بمجرد أن نعرف الإجابة ، يمكننا أن نقول ، "حسنًا.إذا كان هذا هو ما تريد القيام به في حياتك ، فلنجعل ذلك ممكنًا. ليس لدي عصا سحرية ، ولكن يمكننا تعلم بعض الطرق الجديدة للتعامل مع هذه المشاعر حتى لا تعيقك بعد الآن ".

بطبيعة الحال ، نريد أن نضمن أن هذا العمل آمن. نريد أن ننتبه إلى أننا لا نحاضر أو نجبر عملائنا ؛ نطلب الإذن دائمًا ، ونمنحهم دائمًا خيارًا ، ونخبرهم دائمًا أنه يمكنهم التوقف في أي وقت.

"ثلاثية " التقبل

أجد أنه من المفيد التفكير في التقبل من حيث "ثلاثة As": الإقرار ، والسماح ، والاستيعاب. (هذه ليست مصطلحات رسمية لـ ACT.) يمكننا التفكير في هذه على أنها مراحل متشابكة ومتداخلة ، تتدفق داخل وخارج بعضها البعض ، بدلاً من مراحل منفصلة ومحددة جيدًا.

الإقرار. غالبًا ما تتضمن المرحلة الأولى من التقبل الاعتراف البسيط بالتجربة الداخلية الصعبة: ملاحظتها بفضول وتسميتها بطريقة غير حكمية. (كما تعلم ، هذه أيضًا هي الخطوة الأولى في فك الالتحام ، وجانب مهم من أي تمرين إرساء.)

السماح. المرحلة التالية ، بعد الاعتراف بوجود التجربة غير المرغوب فيها ، هي السماح لها ، ومنحها الإذن بالبقاء ، والسماح لها بالوجود. غالبًا ما يكون القليل من الحديث الذاتي مفيدًا لهذا (على سبيل المثال ، لا أحب هذا الشعور ، لكنني سأسمح به أو لا أريد هذا الشعور ، لكنني سأسمح له بذلك).

الاستيعاب. المرحلة التالية ، والأكثر صعوبة ، هي استيعاب التجربة. فكر في زائر غير متوقع لمنزلك: بعض الأقارب الذين تعرفهم غير مؤذي تمامًا ولكنك لا تحبه بشكل خاص. عندما تفتح الباب ، فإنك تعترف بوجوده. بعد ذلك ، قد تقرر السماح له بالدخول. إذا سمحت له بالدخول ، فهل ستخطو خطوة إلى الأمام وتستوعبه؟ تقدم له مقعدا وكوب من القهوة؟

لكلمة "**استيعاب** Accommodate" ثلاثة معاني في اللغة الإنجليزية ، وكلها ذات صلة: (أ) لتوفير مساحة كافية ، (ب) لتتلاءم معها ، و (ج) للتكيف معها. عندما نستوعب الأفكار أو المشاعر أو الدوافع أو الأحاسيس أو الذكريات غير المرغوب فيها ، فإننا نفسح المجال بنشاط لهذه التجارب ، ونمنحها مساحة كافية ، و "نتكيف معها" ، ونتركها تبقى طالما يحلو لها ، ونحن نتكيف مع وجودهم يعيشون معنا.

نصيحة عملية في هذا الجزء يتم التركيز على قبول المشاعر. ومع ذلك ، تنطبق نفس المبادئ على قبول أي تجربة داخلية غير مرغوب فيها – أفكار وذكريات وإلحاحات وأحاسيس وما إلى ذلك.

مجموعة أدوات التقبل

وبعد هذه المقدمة للتعرف على طبيعة التقبل ومفاهيمه ننتقل إلى الأدوات التي يمكن استخدامها للوصول إلى هذه المهارة.

ادفع الورقة بعيدًا بقوة



هذا التمرين هو استعارة للتقبل والتجنب التجريبي. السيناريو التالي هو نسخة عامة ومناسبة لأي شخص تقريبًا. سيكون الأمر أفضل لو جعلنا الأمر خاصًا بكل عميل على حده ، لذا فبدلاً من قول أشياء مثل "كل الأشخاص الذين تهتم بهم" نقول على سبيل المثال ، "زوجك مايكل وابنتك المراهقة سارة "

يقول هاريس أنه عندما يقوم بهذا التمرين فعادة ما يحمل مقعده إلى العميل ، ويجلس إلى جوار العميل ، مع كل واحد منهم ورقة. تكون الكراسي مستندة إلى الحائط ، كلاهما يواجه الغرفة ، وكلاهما يقوم بكل إجراءات التمرين في وقت واحد.

ليس عليك أن تفعل ذلك بهذه الطريقة بالطبع ؛ يمكنك تعديله وتكييفه بحرية ليناسبك. يكون التمرين أكثر قوة إذا كتبنا أولاً على الورقة الأفكار والمشاعر والعواطف والذكريات والدوافع والرغبات الشديدة والأحاسيس التي يحاول العميل تجنبها أو الهروب منها.

أثناء قراءتك للنص التالي يرجى القيام بذلك: خذ الورقة وادفعها بعيدًا عنك وفقًا للتعليمات وتخيل فعل ذلك مع عميلك.

تحذير: هذا استعارة جسدية للغاية ، لذلك إذا كنت أنت أو عميلك تعاني من مشاكل في الرقبة والكتف أو غيرها من المشكلات التي من شأنها أن تجعل هذا مؤلمًا ، فلا تفعل ذلك ؛ يمكنك استخدام استعارة لفظية بحتة .

المعالج: (يجلس جنبًا إلى جنب مع العميل ، وكلاهما يواجه الغرفة) تخيل أن هناك أمامك (يشير إلى محتويات الغرفة والجدار البعيد) هو كل ما يهمك حقًا ، في أعماق قلبك ؛ كل ما يجعل حياتك ذات معنى (أو اعتدت عليه في الماضي) ؛ كل الأشخاص والأماكن والأنشطة التي تحبها ؛ جميع الأطعمة والمشروبات المفضلة لديك والموسيقى والكتب والأفلام ؛ كل الأشياء التي تحب القيام بها ؛ وجميع الأشخاص الذين تهتم بهم وتريد قضاء الوقت معهم.

لكن هذا ليس كل شيء. هناك أيضًا جميع المشكلات والتحديات التي تحتاج إلى التعامل معها في حياتك اليوم ، مثل .... (يقدم المعالج بعض الأمثلة بناء على تاريخ العميل ، مثل "خلافاتك مع ابنك" ، "مشكلاتك المالية" ، " مشاكلك الصحية "،" مشاغلك "،" بحثك عن وظيفة "،" علاجك الكيميائي للسرطان ").

وهناك أيضًا جميع المهام التي تحتاج إلى القيام بها بطريقة روتينية لجعل حياتك تسير وتعمل: التسوق ، والطهي ، والتنظيف ، والقيادة ، وتقديم الإقرار الضريبي ، وما إلى ذلك.

الآن ، من فضلك تابعني ونحن نقوم بالتمرين. لنتخيل أن هذه الورقة عبارة عن كل تلك الأفكار والمشاعر والعواطف والذكريات الصعبة التي ترغب في التخلص منها. أمسكها الآن بإحكام من الحواف مثل هذه ، وادفعها بعيدًا عنك قدر الإمكان. (يمسك المعالج الورقة بإحكام عند الحواف بكلتا يديه ، ويمد ذراعيه ، ويدفع الورقة بعيدًا قدر الإمكان. يقوم العميل بتقليده.) هذا ما تخبرك به أفكارك – تخلص من هذه الأفكار والمشاعر بعيدًا منك. يطلب منك الأصدقاء القيام بذلك ، الأطباء والمعالجون والمستشارون والمجلات؛ كل واحد. صحيح؟ لكن مهلاً (يقول المعالج هذا الجزء التالي بروح الدعابة) ، يبدو أننا لا نحاول بجد هنا ؛ دعنا ندفع بقوة أكبر. ادفع بأقصى ما تستطيع. مد الكوعين ، واضغط بقوة كأنك ستخلع الكتفين ؛ دعنا نجعل هذه الأفكار والمشاعر بعيدة قدر الإمكان. (يحافظ المعالج والعميل على هذا الموقف في القسم التالي من التمرين: إمساك الورقة بإحكام من الحواف ، والذراعين مستقيمين ، وإمساكها بعيدًا عن الصدر قدر الإمكان).

لاحظ الآن ثلاثة أشياء. أولا ما مدى الإرهاق الذي يسببه هذا التمرين؟ لقد عملنا لأقل من دقيقة فقط ، والأمر متعب بالفعل. تخيل أنك تفعل هذا طوال اليوم ؛ كم تستهلك من طاقتك؟

ثانيًا لاحظ مدى التشتت الذي حدث لانتباهك. إذا كان الشخص الذي تحبه موجودًا أمامك مباشرةً ، فما مدى صعوبة إعطائه اهتمامك الكامل؟ إذا كان فيلمك المفضل يتم عرضه على الشاشة هناك فكم ستفتقده؟ إذا كانت هناك أمر مهم أمامك الآن أو مشكلة تحتاج إلى معالجتها أو تحدٍ تحتاج إلى معالجته ، فما مدى صعوبة التركيز عليهم؟

ثالثًا لاحظ بينما تبذل كل جهدك وطاقتك في القيام بدفع الورقة ، ما مدى صعوبة اتخاذ إجراءات ، والقيام بالأشياء التي تجعل حياتك تعمل ، مثل (يقدم المعالج بعض الأمثلة بناءً على تاريخ العميل ، مثل " طهي العشاء ، "قيادة سيارتك" ، "عناق طفلك" ، "الكتابة على جهاز الكمبيوتر الخاص بك"). لذا لاحظ مدى صعوبة الحياة عندما نتصارع مع أفكارنا ومشاعرنا مثل هذا. نحن مشتتون ، نفتقد الحياة ، من الصعب التركيز ، نحن مرهقون ، ومن الصعب جدًا القيام بعمل الأشياء التي تجعل حياتنا تعمل.

الآن دعنا نرى ما يحدث عندما نتخلص من الصراع مع أفكارنا ومشاعرنا. (المعالج الآن يريح ذراعيه ، ويسقط الورقة في حجره ، ويقلد العميل ذلك.

عادةً ما يعبر العميل عن تنهيدة ارتياح: "آه ، هذا أفضل." فرق كبير ، هاه؟ كم قل التعب؟ كم من الطاقة لديك الآن؟ ما مدى سهولة التعامل مع ما هو أمامك والتركيز عليه؟ إذا كان الشخص المفضل لديك أمامك الآن ، فكيف سيكون تواصلك معه؟ إذا كانت هناك مهمة تحتاج إلى القيام بها أو مشكلة تحتاج إلى معالجتها ، فما مدى سهولة التركيز عليها؟ الآن حرك ذراعيك ويديك (المعالج يهز ذراعيه ويديه بلطف ؛ يقلده العميل). ما مدى سهولة اتخاذ الإجراءات الآن: قيادة السيارة واحتضان الطفل وطهي العشاء؟

لاحظ الآن أن هذه الأشياء (يشير المعالج إلى الورقة في حجره) لم تختف. لم نتخلص منهم. لا يزالون هنا. لكن لدينا طريقة جديدة للرد عليها. نحن نتعامل معهم بشكل مختلف.

إنهم لم يعودوا يعيقوننا ، أو يحبطوننا ، أو يهزّوننا. وإذا كان هناك شيء مفيد يمكننا فعله معهم ، فيمكننا استخدامه.

كما ترى ، حتى الأفكار والمشاعر المؤلمة حقًا غالبًا ما تحتوي على معلومات مفيدة يمكن أن تساعدنا ، حتى لو كانت تخبرنا فقط عن وجود المشكلات التي نحتاج إلى معالجتها أو الأشياء التي نحتاج إلى القيام بها بشكل مختلف ، أو ببساطة تذكرنا بأن نكون أكثر لطفًا مع أنفسنا. وإذا لم يكن هناك شيء مفيد يمكننا فعله معهم ، فيكفينا فقط أن نسمح لهم بالجلوس هناك.

يرجى ملاحظة الفقرة الأخيرة من التمرين أعلاه ؛ نحن لا نستبعد أو نتجاهل المشاعر المؤلمة في ACT. نحن ننظر إليهم بانفتاح وفضول. **عواطفنا مصدر كبير للحكمة ، ولا نتوقف عند قبولهم ؛ نقوم بتحويلهم إلى حلفاء** .

نصيحة عملية في بعض الأحيان سيقول العميل ، "ألا يمكنني فعل هذا؟" ويرمي الورقة على الأرض. سيرد المعالج بتلخيص بعض استراتيجيات التجنب الرئيسية المحددة في عمل اليأس الإبداعي ، على النحو التالي: "نعم ، لقد أثبتنا بالفعل أنك تعرف العديد من الطرق للقيام بذلك لفترة قصيرة من الوقت – تناول بعض الأدوية ، وتجنب المواقف الصعبة ، وتشتيت نفسك بلعبة الكمبيوتر – ولكن كم من الوقت قبل أن تعود مرة أخرى؟ لم يمض وقت طويل أليس كذلك؟ إذن هذا (التمثيل الصامت بإلقاء الورق بعيدًا) هو في الأساس نفس الشيء مثل هذا (التمثيل الصامت بدفع الورقة بعيدًا). نحن نتحدث عن القيام بشيء مختلف جذريًا ، مثل هذا (التمثيل الصامت بإسقاط الورقة في حجره).

تمرين تقبل المشاعر

رابط للقيم والأهداف

المعالج: لذلك نحن على وشك القيام بتمرين يتضمن تعلم طريقة جديدة للاستجابة للمشاعر الصعبة ... وسيكون هذا أمرًا صعبًا ... لذا خذ لحظة لتوضيح دوافعك هنا ... ما هي القيم التي تعيشها في القيام بهذا العمل ؟ ... وماذا يخدم هذا؟ ... بماذا ستساعدك؟ ... ما الذي سيمكنك هذا من القيام به بشكل مختلف؟

لاحظ مثل الطفل الفضولي

المعالج: أدعوك للجلوس مستقيماً على كرسيك مع جعل ظهرك مستقيماً وقدميك مفرودتين على الأرض. يجد معظم الناس أنهم يشعرون بمزيد من اليقظة والاستيقاظ وهم جالسون بهذه الطريقة ، لذا تحقق من الأمر واعرف ما إذا كان هذا هو الحال بالنسبة لك. وإما أن تغمض عينيك أو تثبتهما على مكان ما في الأرض ، أيهما تفضل.

خذ لحظة للاستفادة من الشعور بالفضول – كما لو كنت طفلًا فضوليًا تكتشف شيئًا جديدًا تمامًا – وبهذا الشعور بالفضول الحقيقي ، لاحظ كيف تجلس ... لاحظ قدميك على الأرض ... وضعية ظهرك ... أين يديك ، وماذا تلمسان ... وما إذا كانت عيناك مفتوحتان أم مغلقتان ... لاحظ ما يمكنك رؤيته ... ولاحظ ما يمكنك سماعه ... وشم رائحته ... وتذوقه ... ولاحظ ما تفكر فيه ... وتشعر به ... وتفعله.

الجزء الذي يلاحظ

المعالج: هناك جزء منك يلاحظ كل شيء ... هناك دائمًا ويلاحظ ذلك دائمًا. وفي هذا التمرين ، ستستخدم هذا الجزء منك للتراجع وملاحظة مشاعرك الصعبة ، دون الانجرار إليها أو الانجراف بعيدا.

راديو العقل

المعالج: دع عقلك يثرثر بعيدًا مثل راديو يشتغل في الخلفية ... وأبق انتباهك على الشعور ... وفي أي وقت ، إذا كانت أفكارك تشدك وتخرجك من التمرين ، في اللحظة التي تدرك ذلك ، اعترف بذلك ، فك الخطاف واستعد التركيز

لاحظ

المعالج: لاحظ أين يبدأ وأين يتوقف ... تعرف على أكبر قدر ممكن من المعلومات عنه ...

إذا رسمت مخططًا حوله ، فما الشكل الذي سيكون عليه؟

... هل هو ثنائي الأبعاد أم ثلاثي الأبعاد؟ هل هو على سطح الجسم أم بداخلك أم كلاهما؟ ... إلى أي مدى يذهب داخلك؟ ... أين هي الأشد حدة؟ ... أين أضعف؟ (توقف لمدة 5 ثوان.)

وإذا أدركت في أي لحظة أنك كنت مختطف ، فما عليك سوى إزالة الخطاف وإعادة التركيز على الشعور

راقبها بفضول ... كيف تختلف في المنتصف عما حول الحواف؟ هل بداخلها نبض أو اهتزاز؟ ... هل هو خفيف أم ثقيل؟ ... تتحرك أم لا تزال ساكنة؟ ... ما هي درجة حرارته؟ ... هل هناك مناطق ساخنة أو باردة؟ ...

لاحظ العناصر المختلفة بداخله ... لاحظ أنه ليس مجرد إحساس واحد – هناك أحاسيس داخل الأحاسيس

... لاحظ الطبقات المختلفة. (توقف لمدة 5 ثوان.)

سمّي

المعالج: توقف لحظة لتسمية هذا الشعور ... ماذا تسميه؟ ... حسنًا ، قل لنفسك بصمت ، إنني ألاحظ شعورًا بـ كذا] ...كذا= الاسم الذي أعطاه العميل الشعور ، على سبيل المثال القلق.]

تنفس

المعالج: وأنت تلاحظ هذا الشعور ، انفخ فيه ...

تخيل أن أنفاسك تتدفق داخل هذا الشعور وحوله ...

التنفس فيه ومن حوله ...

توسع

المعالج: ويبدو الأمر كما لو – بطريقة سحرية – كل هذه المساحة تنفتح بداخلك ... تنفتح حول هذا الشعور ... أفسح المجال له ... توسع حوله ... ومع ذلك يمكنك فهم هذه الفكرة بشكل جيد ... التنفس فيها ... الانفتاح ... التوسع حوله ...

اسمح

المعالج: ومعرفة ما إذا كان يمكنك السماح لهذا الشعور بأن يكون هناك. ليس عليك أن تحبه أو تريده ... فقط اسمح به ... فقط اتركه ... راقبه ، وتنفس بداخله ، وانفتح من حوله ، واجعله كما هو. (توقف لمدة 5 ثوانٍ.) قد تشعر برغبة قوية في القتال معه أو دفعه بعيدًا. إذا كان الأمر كذلك ، فما عليك سوى الإقرار بوجود الدافع دون التصرف بناءً عليه. واستمر في مراقبة الإحساس. (توقف لمدة 5 ثوان.) لا تحاول التخلص منه أو تعديله. إذا تغير من تلقاء نفسها ، فلا بأس بذلك. إذا لم يتغير ، فلا بأس بذلك أيضًا...تغييره أو التخلص منه ليس الهدف. هدفك هو ببساطة السماح له ... لتتركه. (توقف لمدة 5 ثوان.)

جسّد

المعالج: تخيل أن هذا الشعور هو شيء مادي ... ككائن ، ما هو شكله؟ ... هل هو سائل أم صلب أم غازي؟ ... هل يتحرك أم لا يزال ساكنا؟ ... ما هو لونه؟ ... شفاف أم معتم؟ ...

إذا كان بإمكانك لمس السطح ، فكيف سيكون شعورك؟ ... مبلل او جاف؟ ... خشن أم ناعم؟ ... حار أم بارد؟ ... ناعم أو صلب؟ (توقف لمدة 5 ثوان.)

راقب هذا الشيء بفضول ، وتنفس فيه ، وانفتح من حوله ... ليس عليك أن يعجبك أو تريده. فقط اسمح له ... ولاحظ أنك أكبر من هذا الكائن ... بغض النظر عن حجمه ، لا يمكن أن يصبح أكبر منك أبدًا. (توقف لمدة 5 ثوان.)

طبّع

المعالج: يخبرك هذا الشعور ببعض المعلومات القيمة ... فهو يخبرك أنك إنسان عادي بقلب ... يخبرك أنك مهتم ... أن هناك أشياء في الحياة تهمك ... وهذا ما يشعر به البشر عندما هناك فجوة بين ما نريد وما لدينا ... كلما كبرت الفجوة ، زاد الشعور. (توقف لمدة 5 ثوان.)

كن رحيمًا مع نفسك

المعالج: خذ إحدى يديك وضعها على هذا الجزء من جسمك ... تخيل أن هذه يد شفاء ... يد صديق أو والد أو محبّ ... واشعر بالدفء الذي يتدفق من يدك إلى جسمك ... لا لتتخلص من الشعور ولكن لإفساح المجال له ... للتخفيف والتربيت من حوله. (توقف لمدة 10 ثوان.)

امسكها برفق ، كما لو كانت طفلًا يبكي. (توقف لمدة 10 ثوان.) ولا تتردد في ترك يدك هناك ، أو تركها في حضنك ، أيهما تفضل.

المعالج: الحياة أشبه بالعرض المسرحي ... وفي تلك المرحلة تكون كل أفكارك ، وكل مشاعرك ، وكل ما يمكنك أن تراه ، تسمعه ، تلمسه ، تتذوقه ، وتشمه ... وما كنا نفعله هنا هو تعتيم الأضواء على المسرح ، وتسليط الضوء على هذا الشعور ... والآن حان الوقت لإلقاء الضوء على بقية الأضواء ...

لذا احتفظ بهذا الشعور في دائرة الضوء ، وفي الوقت نفسه ، قم بإضاءة جسدك ... لاحظ ذراعيك وساقيك ورأسك ورقبتك ... ولاحظ أنك تتحكم في ذراعيك وساقيك ، بغض النظر عما تشعر به ... ما عليك سوى تحريكهم قليلاً للتحقق من ذلك بنفسك ... والآن خذ وقتًا طويلاً ، ولاحظ أنك تتمدد ...

وأيضًا قم بإلقاء الضوء على الغرفة من حولك ... افتح عينيك ، وانظر حولك ، ولاحظ ما يمكنك رؤيته ... ولاحظ ما يمكنك سماعه ... ولاحظ أنه ليس هناك مجرد شعور هنا ؛ هناك شعور داخل الجسد ، داخل الغرفة ، حيث نعمل أنت وأنا معًا على شيء مهم جدًا ... ومرحبًا بكم مرة أخرى!

في النص السابق ، ركزنا على شعور واحد فقط – وهو الشعور الأكثر حدة. غالبًا ما يكون هذا كافياً حتى "ينتشر" التقبل في الجسم كله. لكن في بعض الأحيان قد تكون هناك أحاسيس قوية أخرى في أجزاء مختلفة من الجسم ، وفي هذه الحالة يمكننا تكرار الإجراء مع كل جزء. وإذا أصبح العميل ملتحما في أي وقت ، فيمكننا الدخول في عملية إلقاء المرساة وفك الالتحام ، ثم العودة إلى التقبل.

نصيحة عملية

يمكننا التعامل مع الخدر بنفس الطريقة التي نتعامل بها مع المشاعر الأخرى. ابحث عن أكبر منطقة خدر ، ولاحظها ، وسمها ، وصفها ، وافتح مساحة لها ، وما إلى ذلك. في كثير من الأحيان عندما نفعل ذلك ، يتبدد الخدر وتبرز المشاعر "الدفينة" أو "الخفية" الأخرى "إلى السطح".

عندما نأخذ العميل من خلال هذه الأنواع من التمارين ، سيحدث أحد شيئين: إما أن مشاعره ستتغير ، أو لن تتغير. لا يهم في كلتا الحالتين. **الهدف ليس تغيير أو تقليل المشاعر ولكن قبولها – الاعتراف بها والسماح لها والتكيف معها.** لماذا؟ لأنه عندما لا نستثمر الكثير من الوقت والطاقة والجهد في محاولة السيطرة على ما نشعر به ، يمكننا استثماره بدلاً من ذلك في العمل وفقًا لقيمنا.

غالبًا ما يجد عملاؤنا أنهم عندما يقبلون عاطفة أو إحساسًا مؤلمًا ، فإنه يتقلص بشكل كبير ، ويختفي أحيانًا. عندما يحدث هذا ، نحتاج إلى توضيح أن (1) هذه مكافأة وليست هدفًا ، و (2) لن تحدث دائمًا ، لذلك لا تتوقع ذلك. يمكننا أن نقول ، "حسنًا ، أليس هذا مثيرًا للاهتمام؟ في كثير من الأحيان عندما ننفتح ونفسح المجال لمشاعرنا ، فإنها تقل شدتها. في بعض الأحيان يختفون. لكن لا توجد طريقة للتنبؤ به حقًا. في بعض الأحيان سيفعلون. وفي أحيان أخرى لن يفعلون ذلك. لذلك عندما يحدث ، استمتع بها. لكن من فضلك ضع في

اعتبارك ، إنها مكافأة وليست النقطة الرئيسية. إذا بدأت في استخدام هذه الأساليب لمحاولة التخلص من هذه المشاعر ، فستعود قريبًا إلى هنا لتقول لي "إنها لا تعمل".

إذا بدا العميل مرتبكًا أو محبطًا من هذا ، فمن الحكمة تكرار تمرين ادفع الورقة بعيدًا أو استعارة زر الصراع (ربما نتناولها في إصدار لاحق إن شاء الله) لتوضيح ذلك حقًا. لا يمكنني المبالغة في التأكيد على أهمية هذا. إذا لم نعالج هذه المشكلة صراحةً ، فعندئذٍ ، كما هو الحال مع فك الالتحام ، سيبدأ عملاؤنا فعل "التقبل الزائف"– أي استخدام تقنيات" التقبل "لمحاولة تجنب أو التخلص من التجارب الداخلية غير المرغوب فيها. وبالطبع ، سيأتي ذلك بنتائج عكسية قريبًا ، وسيعود العميل المحبط ويشكو ، "الأمر لا يعمل".

تمرين اليد اللطيفة الحانية



السيناريو التالي مخصص لك لاستخدامه على نفسك ، لذا من فضلك لا تقرأه فقط ؛ افعله بنشاط.

تذكير سريع: قم بتكييف كل تمرين بما يناسب عملائك. قد يفضل بعض الناس وضع يدين على الجسم: واحدة على القلب والأخرى على البطن. قد يفضل البعض لف أذرعهم حول أنفسهم ، في عناق ذاتي. قد لا يرغب بعض العملاء في لمس أجسادهم – خاصةً إذا التحموا مع أحكام ذاتية قاسية حول هذا الموضوع أو إذا تسبب اللمس الذاتي في إثارة مشاعر مؤلمة (مثل الاشمئزاز) أو ذكريات (مثل الاعتداء الجنسي). في هذه الحالات ، يمكنهم وضع أيديهم في حجرهم ، أو جعلهم يحلقون فوق الجسم ، ويتخيلوا طاقة دافئة ولطيفة تشع من راحة اليد إلى قلبهم ، ومن هناك ، تنتشر في جميع أنحاء الجسم إلى مناطق الألم أوالخدر.

المعالج: أدعوك الآن لتتخذ وضعًا مريحًا تكون فيه منتبهًا ومتأهبًا. على سبيل المثال ، إذا كنت جالسًا على كرسي ، فيمكنك الانحناء قليلاً إلى الأمام ، وتقويم ظهرك ، وإسقاط كتفيك ، والضغط بقدميك برفق على الأرض.

الآن ضع في اعتبارك مشكلة كنت تتصارع معها.

خذ بضع لحظات للتفكير في طبيعة هذه المشكلة: تذكر ما حدث ، وفكر في كيفية تأثيره عليك ، وفكر في كيفية تأثيره على مستقبلك.

وأثناء قيامك بذلك ، لاحظ ما هي الأفكار والمشاعر الصعبة التي تظهر. استفد من الشعور بالفضول ، ولاحظ أين تشعر بهذا الألم في جسدك. (هل هو في رأسك ، رقبتك ، كتفيك ، حلقك ، صدرك ، بطنك ، ذراعيك ، ساقيك؟) لاحظ الأمر كما لو كنت طفلًا فضوليًا تكتشف شيئًا جديدًا ورائعًا تمامًا: أين هو بالضبط ، وكيف هو شكله؟

اختر الآن إحدى يديك ، وأدر راحة يدك لأعلى ، وخذ لحظة للتواصل مع الأوقات التي استخدمت فيها هذه اليد بطرق لطيفة. ربما تكون قد أمسكت بيد أحد أفراد أسرتك في حالة ألم ؛ أو التربيت على ظهره ، أو عانقته في حضنه. أو ربما احتضنت طفلًا باكياً وطمأنته. أو ربما تكون قد استخدمت هذه اليد لمساعدة صديق في بعض المهام الصعبة.

تعرف على ما إذا كان يمكنك ملء هذه اليد الآن بنفس الشعور بالرعاية والدعم واللطف. تخيل أنها مليئة بالطاقة الدافئة اللطيفة.

الآن ضع هذه اليد ببطء وبلطف على أي جزء من جسمك يؤلمك أكثر. (ربما تشعر بألم شديد في صدرك أو في رأسك أو رقبتك أو معدتك؟) حيثما يكون الألم شديدًا ، ضع يدك هناك.

(إذا كنت مخدرًا ، ضع يدك على الجزء الذي يشعر بالخدر. وإذا كنت لا تشعر بألم أو تنميل ، فضع يدك برفق على قلبك.)

اسمح ليدك بالراحة هناك ، برفق ولطف ؛ تشعر به على بشرتك أو على ملابسك. وأشعر بالدفء يتدفق من راحة يدك إلى جسدك ، وينتشر في كل الاتجاهات ، صعودًا وهبوطًا.

وحيثما تجد منطقة من الألم أو الشد أو التوتر ، دع تلك الطاقة الدافئة اللطيفة تغمرها ، وتخيل جسمك ينعم حول هذا الانزعاج: الاسترخاء ، والتليين ، وإتاحة مساحة كبيرة. إذا كنت مخدرًا ، فقم بتخفيف هذا التنميل وفكه.

(وإذا كنت لا تتألم ولا تشعر بالخدر ، فتخيل ذلك بالطريقة التي تريدها. قد تتخيل أنه – بطريقة سحرية – قلبك ينفتح ، على سبيل المثال.)

امسك الألم أو التنميل برفق شديد. امسكها كما لو كانت طفلًا يبكي ، أو قطا يئن ، أو عملًا فنيًا هشًا لا يقدر بثمن.

قم ببث هذا العمل اللطيف بالعناية والدفء – كما لو كنت تتواصل مع شخص تهتم لأمره.

دع اللطف يتدفق من أصابعك إلى جسدك. الآن استخدم كلتا يديك في لفتة واحدة لطيفة. ضع إحدى يديك على صدرك والأخرى على بطنك. دعهما يستريحان برفق هناك ، وتمسكك بلطف.

وبينما تستريح في هذا الفضاء من الدفء واللطف ، توقف لحظة لتفكر في أن هذا الألم (أو التنميل) جزء من كونك إنسانًا. إنها ليست علامة على وجود خطأ ما. إنها علامة على أنك إنسان حي ومهتم. هذا ما يشعر به البشر الذين يعيشون ويهتمون عندما تكون الحياة صعبة ؛ نحن نُؤذى (أو نغلق أنفسنا ونخدر). هذا شيء تشترك فيه مع كل إنسان حي على هذا الكوكب. إنه جزء من شخصيتك ، وجزء من كونك إنسانًا ولديك قلب.

خذ وقتك ما دمت ترغب في الجلوس بهذه الطريقة ، والتواصل مع نفسك ، والاهتمام بنفسك ، والمساهمة في الراحة والدعم. استمر في ذلك لمدة قصيرة أو طويلة كما يحلو لك: خمس ثوانٍ أو خمس دقائق ، لا يهم. إن روح اللطف هي التي تهم عند إجراء هذه الإيماءة ، وليس مدتها.

يحب هاريس هذا التمرين. ويستخدمه بشكل متكرر على نفسه ، وعلى مر السنين ، قام به مع جميع عملائه تقريبًا ، عاجلاً أم آجلاً. بمجرد أن تمارس التمرين أعلاه بنفسك (من فضلك لا تتخطاه) ، أوصيك بقراءته مرة أخرى ، و لاحظ كيف يدمج جميع اللبنات الأساسية الستة.

بالطبع ، هذا التمرين لا يصلح للجميع. لا توجد أداة أو تقنية تفعل ذلك على الإطلاق. إذا لم يتمكن عميلك ، لسبب أو لآخر ، من الاستفادة من الإحساس باللطف ، فمن المحتمل أن يحدق فيك بتعبير غير متأثر على وجهه ويسأل ، "هل من المفترض أن أشعر بشيء ما؟" إذا حدث هذا ، فعادةً ما يشير إلى أن التعاطف مع الذات هو مفهوم غريب بالنسبة لهذا الشخص ، وستحتاج إلى العمل عليه شيئًا فشيئًا من خلال تدخلات موجزة ولطيفة كما هو موضح في القسم التالي.

إنشاء تمارين التعاطف (التراحم) مع الذات الخاصة بك

يمكن أن تكون تمارين التعاطف مع الذات موجزة جدًا. لا يتعين عليهم إشراك تدخلات طويلة ورسمية بأسلوب تأملي. يمكنهم التركيز على أي من اللبنات الأساسية الست أو كلها. استخدم الاقتراحات التالية لتدفق الأفكار الإبداعية الخاصة بك ، ومعرفة ما إذا كان يمكنك الخروج بتدخل (تدخلات) التعاطف مع الذات الخاص بك.

يرجى الاعتراف بالألم. اعترف بلطف في كلماتك ونبرة دافئة ورعاية لصوتك الداخلي ، "هذا مؤلم حقًا" أو "هذا صعب حقًا" أو "هذا مؤلم" أو "ألاحظ حزنًا" أو "أواجه شعور بالخجل "أو" هذه لحظة معاناة ".

ربما يكون هذا هو أسرع وأبسط تقنيات التعاطف مع الذات. كن مبدعا معها. يمكنك استخدام أي تعبير يعجبك يعترف بدون حكم بوجود الألم. بعد هذا الإقرار ، فإن الخطوة التالية هي أن تقول شيئًا يسهل التعامل مع نفسك: إما عبارة ، مثل "كن لطيفًا مع نفسك" ، أو "كن رحيما بنفسك" ، أو "أتمنى أن أعامل نفسي بلطف" ، أو كلمة واحدة ، مثل "لطيف" أو "لطف".

أضف لفتة لطيفة. من السهل إضافة لفتة لطيفة إلى التدخل السابق ، على سبيل المثال ، وضع يد بلطف ورفق فوق الألم أو التنميل ؛ أو إراحة اليد بطريقة مهدئة على الصدر أو البطن أو الجبهة ؛ أو تدليك منطقة التوتر في الرقبة أو الكتفين أو الصدغ.

وبعد ذلك يمكنك إضافة حركة تقبل بسيطة ، مثل التنفس في الألم وحوله ، أو إسقاط المرساة وتوسيع نطاق الوعي ، وملاحظة ما هو موجود بالإضافة إلى الألم (لا تشتت انتباهك عنه).

وبالمثل ، من السهل إضافة حركة بسيطة لفك الالتحام ، مثل الملاحظة والتسمية: "ها هو عقلي يضربني مرة أخرى. ومع ذلك ، سأكون لطيفا مع نفسي ". أو "آها. هناك قصة ليست جيدة بما يكفي ". أو "لدي فكرة أنني خاسر".

أضف تخيلات لطيفة. هناك العديد من تمارين التعاطف مع الذات التي تتضمن تخيلات لطيفة. قد يشمل ذلك:

تخيل ضوء شفاء دافئ يدخل إلى أجزاء جسمك حيث يؤلم ، للتهدئة والشفاء ؛

تخيل شخصًا مصدرًا للحب واللطف (على سبيل المثال ، صديق أو قريب أو شخصية تاريخية تحبها من الأنبياء أو الصالحين أو شخصية خيالية أو شخصية روحية / دينية) يتواصل معك بكلمات أو إيماءات عطوفة ؛ أو أشكال مختلفة من صور "الطفل الداخلي" .

أضف شعورًا "بالإنسانية المشتركة". أخيرًا وليس آخرًا ، من السهل إضافة خطوة بسيطة تساعد على الترابط مع الآخرين: "هذا شيء مشترك بيني وبين أي شخص آخر. الجميع يتألم أحيانًا "أو" هذا يظهر أنني إنسان. كلنا نفشل ونرتكب أخطاء / نرفض / نفشل في الأشياء / نشعر بخيبة الأمل "، أو" من الصعب أن تكون إنسانًا في بعض الأحيان. لقد شعر الكثير من الناس على هذا الكوكب بهذه الطريقة في بعض الأحيان! " أو "هذا يظهر أنني إنسان. يشعر كل البشر بالألم عندما تكون الحياة صعبة ".

الواجب المنزلي

يتمثل أحد أشكال الواجبات المنزلية في جعل العملاء يمارسون بشكل رسمي تمرينًا لليقظة يتمحور حول قبول المشاعر. هذا مفيد بشكل خاص لاضطرابات القلق والحزن. من المثالي القيام بمثل هذه التمارين في الجلسة وتسجيلها ، ثم إعطاء العميل التسجيل لأخذها إلى المنزل.

يمكنك أيضًا أن تقترح على عميلك ، "بين الآن والجلسة التالية ، أتساءل عما إذا كنت على استعداد للتدرب على إفساح المجال لمشاعرك ، كما فعلنا اليوم. بمجرد أن تدرك أنك تتصارع مع شعور أو فكرة ، فقط قم بتشغيل التمرين ". بعد ذلك ، حتى لا تنسى ، اكتب الخطوات الأساسية التي تريدها أن تمارسها ، على سبيل المثال ، "راقب ، تنفس ، تمدد" أو "اجعله في شيء ما وتنفس فيه".

الخيار الثالث هو هذا: "على مدار الأسبوع المقبل ، لاحظ أنك تتصارع مع مشاعرك ، ولاحظ متى تنفتح وتفسح المجال لها. ولاحظ التأثيرات التي تحدث عند الرد بكل طريقة ".

الاتصال باللحظة الحالية

كتب المؤلف الروسي العظيم ليو تولستوي: "هناك مرة واحدة فقط مهمة – الآن! إنها أهم وقت لأنها المرة الوحيدة التي نمتلك فيها أي قوة ". يذكرنا اقتباس تولستوي الشهير بأن الحياة تحدث الآن – في هذه اللحظة.

الماضي والمستقبل موجودان فقط كأفكار تحدث في الوقت الحاضر. يمكننا التخطيط للمستقبل أو توقعه ، لكن هذا التخطيط والتنبؤ يحدثان هنا والآن. يمكننا التفكير في الماضي والتعلم منه ، لكن هذا التفكير يحدث في الوقت الحاضر. هذه اللحظة هي كل ما لدينا.

الاتصال باللحظة الحالية باختصار

ببساطة: الاتصال باللحظة الحالية يعني القدرة على ملاحظة تجربتك الحالية بمرونة وتضييق نطاق تركيزك أو توسيعه أو إدامته أو إعادة توجيهه ، حسب الرغبة.

الهدف: لتعزيز الوعي حتى نتمكن من إدراك ما يحدث بدقة أكبر وجمع معلومات مهمة حول تغيير السلوك أو الاستمرار فيه. للمشاركة بشكل كامل في كل ما نقوم به . لتحقيق المزيد من الرضا والوفاء. لتدريب الانتباه حتى نتمكن من الأداء بشكل أفضل أو التصرف بشكل أكثر فعالية.

المرادفات: الانتباه المرن ، الحضور ، الارتباط ، الوعي ، التركيز ، الانخراط ، الملاحظة ، المراقبة.

الطريقة: لاحظ – بفضول وانفتاح – ما يحدث هنا والآن ؛ تعلم التمييز بين الملاحظة المباشرة لتجربتك والتفكير في تجربتك ؛ انتبه بمرونة إلى كل من العالم النفسي الداخلي والعالم المادي الخارجي.

متى يستخدم: عندما ينفصل العملاء عن أفكارهم ومشاعرهم ، أو يتشتت انتباههم بسهولة ، أو يفتقرون إلى الوعي الذاتي ، أو يحتاجون إلى التأريض (الانغراس في الأرض) ، أو ينقطعون عن أو يفقدون جوانب مهمة من التجربة ، أو يلتحمون مع أي نوع من المحتوى المعرفي . إنها خطوة أولى أساسية و "مكوّن أساسي" لعمليات اليقظة الثلاث الأخرى: فك الالتحام ، والتقبل ، والتعامل مع الذات كسياق.

الانتباه والانفتاح والفضول والمرونة يكمن في صميم اليقظة الذهنية. إنها نقطة البداية لجميع تقنيات فك الالتحام والتقبل وتقنيات الذات كسياق. وتلعب دورًا رئيسيًا في الحياة القائمة على القيم. إذا كنت تتصرف وفقًا لقيمك ولكنك لا تشارك بشكل كامل في ما تفعله ، فأنت تفوت الفرصة. الحضور يضيف الثراء والامتلاء لتجربتك. كما أنه يتيح اتخاذ إجراء فعال: من الصعب القيام بأي شيء بشكل فعال عندما لا تولي اهتمامًا لما تفعله.

عند القيام بعمل قيم ، سيذكر العديد من العملاء شيئًا مثل "العيش في الوقت الحالي" ، أو "تقدير ما لدي" ، أو " توقف و اشتم الورود "[2] ، وسيتحدث الجميع تقريبًا عن الرغبة في تنمية علاقات المحبة أو الاهتمام. كل هذه الأنشطة تتطلب منا أن نكون حاضرين. وبالطبع ، إذا أردنا معرفة ما إذا كنا نعيش وفقًا لقيمنا أم لا ، وما إذا كان سلوكنا عمليًا أم لا ، فنحن بحاجة إلى أن نكون على دراية بما نقوم به ونلاحظ عواقب أفعالنا.

الانتباه المرن ضروري أيضًا للوعي بالذات ومعرفة الذات. كلما تواصلنا أكثر مع أفكارنا ومشاعرنا ، كلما أصبحنا قادرين على تنظيم سلوكنا واتخاذ قرارات حكيمة تأخذ حياتنا في الاتجاه الذي نريد أن نسير فيه.

تكاليف الانتباه غير المرن

ما هو الهدف من تعلم كيفية الانتباه بمرونة؟ كيف ستساعد عميلك على حل مشاكله والتعامل مع مشاكله وتحقيق أهدافه العلاجية؟ إذا كنت تريد أن يمارس عميلك هذه المهارات الجديدة في الجلسات وفيما بينها ، فستحتاج إلى التأكد من حصوله على إجابات لهذه الأسئلة. للمساعدة في توضيح ذلك ، من المفيد غالبًا مناقشة ما يحدث عندما نفتقر (أو لا نستخدم) هذه المهارات. هناك ثلاث عواقب سلبية رئيسية: نحن ننقطع ، ونفتقد ، ونقوم بالأشياء بشكل سيء

الانقطاع. نحن "ننقطع" عن الأشخاص الذين نتفاعل معهم ؛ نحن نتحدث ونستمع لكننا لسنا حاضرين بشكل كامل ؛ فنحن لا نعطيهم اهتمامنا الكامل بانفتاح وفضول حقيقيين. وبسبب هذا ، لا يوجد إحساس حقيقي بالاتصال. يبدو الأمر كما لو أننا نفذ بشكل سطحي.

الافتقاد. إننا "نفتقد" جوانب مهمة من تجربتنا ؛ نفشل في تذوق أو تقدير العناصر المهمة أو الممتعة لما نقوم به ، وبالتالي يصبح الأمر غير مشبع أو غير مُرضٍ. إنها تشبه إلى حد ما محاولة مشاهدة فيلمك المفضل أثناء ارتداء النظارات الشمسية الداكنة ، أو الحصول على تدليك أثناء ارتداء بذلة الغوص ، أو تناول بعض الطعام اللذيذ بينما لا يزال لسانك مخدرًا من زيارتك لطبيب الأسنان.

فعل الأشياء بطريقة سيئة. إذا كنت ترغب في القيام بأي نشاط بشكل جيد – من العزف على الجيتار إلى قيادة السيارة إلى ممارسة الحب إلى طهي العشاء إلى قراءة كتاب – فأنت بحاجة إلى التركيز على ما تفعله. كلما زاد تشتيت انتباهك أو عدم تركيزك ، كلما كنت أكثر سوءًا في القيام بكل ما تفعله.

يمكنك بسهولة التأكيد على هذه القضايا المتداخلة والمترابطة مع استعارة الأيدي كأفكار ومشاعر . أي فئة من الالتحام المعرفي – الماضي ، المستقبل ، مفهوم الذات ، الأسباب ، القواعد ، الأحكام – يمكن أن يؤدي إلى الانقطاع أو الافتقاد أو القيام بالأشياء بشكل سيء. يمكن أن يؤدي التجنب التجريبي أيضًا إلى أي من هذه الأشياء أو جميعها ، ويمكنك إبراز ذلك من خلال تمرين دفع الورق بعيدًا. لتوضيح الأمر ببساطة ، عندما تجذبك أفكارك ومشاعرك (أي عندما تستجيب لها بالالتحام أو التجنب) ، فإنها تشد انتباهك بعيدًا عن بقية حياتك.

[2] مثل يعني قضاء بعض الوقت في الاستمتاع بجوانب الحياة الأكثر روعة أو متعة ، خاصةً عندما يصبح المرء مرهقًا أو متعبا بشكل مفرط.

قد لا يكون عميلك مرتبطًا بالمشكلات الثلاثة المذكورة أعلاه ، لكنه سيتواصل بالتأكيد مع واحد أو اثنين منهم على الأقل. يوضح النص التالي كيفية تقديم هذه المفاهيم. يقول العميل إنه لا يزال ينشط في العلاقات الاجتماعية ، ولا يتجنبها ، ويبدو أنه طبيعي بالنسبة لأي شخص آخر ، لكنه لم يعد يستمتع بها ؛ هو فقط "ينفذ بشكل سطحي" ، ويشعر بالقلق والاكتئاب.

المعالج: إذًا أثناء حديثك مع صديقك ، ماذا يقول عقلك؟

العميل: كما تعلم ، لماذا لا أستمتع بهذا؟ ما خطبي؟ أنا ممل. أو كما تعلم ، أفكر فقط في كل مشاكلي الأخرى.

المعالج: وعندما تكون عالقا في هذه الأفكار ، أعتقد أنه من الصعب التركيز على صديقك؟

العميل: ما زلت أستطيع التركيز.

المعالج: بكلمة "التركيز" لا أقصد فقط النظر والاستماع والاستجابة. أعني ، هل تنتبه بفضول حقيقي؟ هل أنت مهتم حقًا بما سيقوله؟ هل أنت منخرط حقًا في المحادثة؟

العميل: لا (يبدو حزينًا) لا ، لقد اعتدت أن أكون كذلك.

المعالج: من الصعب فعل ذلك عندما تكون عالقا في كل هذه الأفكار.

العميل: ولكن الأمر لا يتعلق بأفكاري فقط. أشعر حقًا بالقرف. أشعر بالاكتئاب.

المعالج: نعم ، وهذا يجعل الأمر أكثر صعوبة ، أليس كذلك؟ لأن انتباهك يتجه نحو الداخل إلى كل تلك المشاعر غير السارة في جسدك. يصعب التركيز على صديقك عندما تركز على مدى شعورك بالغثيان.

العميل: ماذا تقول؟ فقط تجاهل شعوري؟

المعالج: لا إطلاقا. هل سبق لك أن حاولت تجاهل صوت عالٍ في مطعم أو راديو يعمل في الخلفية؟ (إيماءات العميل) وماذا حدث؟

العميل: أزعجني أكثر.

المعالج: حاولت بالفعل تجاهل هذه المشاعر. وتشتت انتباهك. وإذا كنت أتذكر بشكل صحيح فعلت أشياء أخرى لمحاولة التخلص منها (يشير المعالج إلى تدخل سابق في اليأس الإبداعي).

العميل: إذن ماذا علي أن أفعل؟ فقط امتصها واستمر في ذلك؟

المعالج: لقد حاولت فعل ذلك أيضًا ، مرات عديدة. وهذا مرهق ، أليس كذلك؟ لذلك فأنت لا تريد أن تفعل المزيد من ذلك.

العميل: إذن ماذا يمكنني أن أفعل؟

المعالج: هذا سؤال جيد. على ما هو عليه الآن ، تستمر هذه الأفكار والمشاعر في الظهور ... وعادة عندما تفعل ذلك ، فإنها تشدك ... وتخرجك مما تفعله ، لذا لا يمكنك الانخراط فيه. لذلك عندما تكون مع أصدقائك وعائلتك ، يبدو الأمر كما لو كنت منعزلًا: فأنت عالق جدًا فيما يحدث بداخلك ، ولا يمكنك التعامل مع ما يدور حولك.

العميل: (برأسه) إنه أمر مروع.

المعالج: إذن ماذا لو تعلمت كيف تحضر حقًا في الأشياء – بدلاً من الاختطاف بعيدا عنها؟

العميل: كيف أفعل ذلك؟

المعالج: حسنًا ، إنها تتضمن تعلم شيء نسميه "مهارات الحضور".

لاحظ إعادة الصياغة اللطيفة خلال النص أعلاه. وجهة نظر العميل هي "أفكاري ومشاعري هي المشكلة". من هذا المنظور ، سيكون الحل دائمًا هو "تخلص من هذه الأفكار والمشاعر." يمكن للمعالج إعادة صياغة هذا بلطف: "عندما تكون عالقا في أفكارك ومشاعرك ، لا يمكنك التواصل مع الآخرين أو الاتصال بهم." الحل الذي يقدمه ACT لهذه المشكلة هو فك الخطاف (الإلتحام) من هذه الأفكار والمشاعر والانخراط بفعالية مع الآخرين بدلاً من "الانقطاع".

وبالمثل ، عندما يكون "الافتقاد" مشكلة كبيرة للعميل ، يمكن للمعالج إعادة صياغة المشكلة على النحو التالي: عندما نتعلق بأفكارنا ومشاعرنا ، فإننا نفقد جوانب ممتعة أو سارّة أو مُرضية من التجربة – وهكذا يصبح غير مُرضٍ أو غير مشبع.

وإذا كانت المشكلة هي "القيام بالأشياء بشكل سيئ" ، فيمكن للمعالج إعادة صياغة المشكلة على النحو التالي: عندما نكون عالقين في أفكارنا ومشاعرنا ، لا يمكننا التركيز بشكل صحيح على ما نفعله ؛ يتشتت انتباهنا ، ولا نفعل الأشياء بشكل صحيح أو جيد.

التعليمات الأساسية لليقظة: "لاحظ كذا "

هناك تعليمات أساسية واحدة ستجدها في صميم كل تمرين لليقظة الذهنية – بدءًا من أسلوب ACT لمدة عشر ثوانٍ إلى اعتكاف التأمل الصامت لمدة عشرة أيام. **إنه " لاحظ كذا"**



تشمل البدائل الشائعة لكلمة "لاحظ" "راقب" أو "انتبه إلى" أو "ركز على" أو "كن على علم بـ" أو "جلب الوعي إلى". يمكن أن تكون كلمة "كذا" التي نلاحظها أي شيء موجود هنا في هذه اللحظة: فكرة أو شعور ؛ إحساس أو دافع أو ذكرى ؛ وضع الجسم أثناء عملنا؛ وأي شيء يمكننا رؤيته أو سماعه أو لمسه أو تذوقه أو شمه. قد يكون "كذا" هو النظر من النافذة ، أو التعبير على وجه أحد أفراد الأسرة ، أو الإحساس بالدش الساخن ، أو مذاق قطعة من الشوكولاتة ، أو فعل ربط أربطة الحذاء ، أو حركة الرئتين ، أو الأصوات. يمكننا أن نستمع في الغرفة من حولنا. في بعض الأحيان ، قد نرغب في توسيع نطاق انتباهنا ، على سبيل المثال ، إذا كنا نسير في الريف ونريد التقاط جميع المشاهد والأصوات والروائح.

في أوقات أخرى ، قد نرغب في تضييق انتباهنا: إذا كنا نسير في ظل هطول أمطار غزيرة ، فنحن نريد أن نركز تمامًا على الطريق ، وليس الدردشة مع الركاب أو النظر حولنا للاستمتاع بالمناظر الطبيعية.

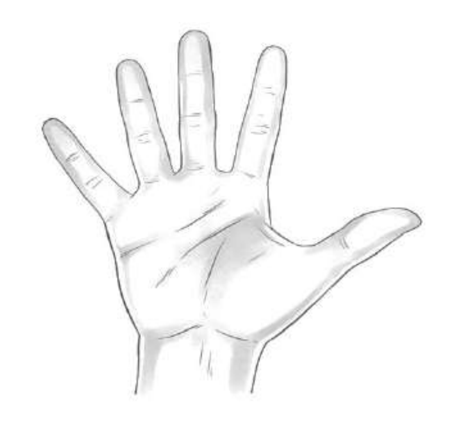
في بعض الأحيان ، قد نرغب في توجيه انتباهنا إلى الداخل إلى عالم الأفكار والمشاعر والأحاسيس ؛ في أوقات أخرى ، إلى العالم من حولنا ؛ وفي كثير من الأحيان ، إلى كلا العالمين في آنٍ واحد – تحويل الانتباه بحرية من شيء إلى آخر ، كما يتطلبه الموقف. المصطلح المفيد لهذه القدرة هو **الانتباه المرن**.

إن أسلوب " لاحظ كذا" هو بلا شك الأسلوب الوحيد الأكثر مرونة في ACT بالكامل ، وعلى مدار الكتيب ، يمكنك أن ترى كيف يمكننا استخدامه لتحريض كل عملية أساسية وتعزيزها.

تدريس مهارات الحضور: لاحظ يدك

يستخدم العملاء العديد من التعبيرات المختلفة للتعبير عن أن الحياة لا تفي بالغرض. قد يتحدثون عن الملل ، والكدح ، والضجر ، والتنفيذ بشكل سطحي ، وما إلى ذلك. في كثير من الأحيان ، تتمحور هذه الشكاوى حول التفاعل الاجتماعي مع الأصدقاء والعائلة وزملاء العمل. لذلك نريد مساعدة العميل على الانخراط الكامل في تجربته والتواصل الحقيقي مع الشخص الآخر. (بالطبع ، لا يتعلق الأمر دائمًا بالناس ؛ فقد يتعلق الأمر بالتواصل مع الطبيعة أو كلب أو قطة أو كنغر.) من التمارين المثالية لهذا الغرض "لاحظ يدك". على الرغم من أن اليد ليست شخصًا ، إلا أن أسئلة استخلاص المعلومات تربط بوضوح هذا التمرين بالمشاركة الاجتماعية وتمهد الطريق لتجارب اجتماعية مفيدة خارج الجلسة.

تمرين لاحظ يدك



يقول هاريس : هذا التمرين مستوحى من ابني ، عندما كان يبلغ من العمر حوالي عشرة أشهر وكنت أشاهده يكتشف يديه. كان يرفع يده الصغيرة أمام وجهه ويهزّ أصابعه الصغيرة ، مفتونًا تمامًا بحركاتها. وفكرت ، واو. هذا من شأنه أن يكون تمرينا لليقظة. من المستحيل تقدير جمال وبساطة هذا التمرين ولكن هيا بنا نبدأ.

المعالج: بعد قليل ، سأطلب منك أن تلاحظ يدك كما لو أنك لم ترها من قبل. وسأطلب منك إلقاء نظرة عليها لمدة خمس دقائق. لكن قبل أن نفعل ذلك ، أود أن أعرف ، ما الذي يتوقعه عقلك بشأن الدقائق الخمس المقبلة؟

العميل: يبدو وكأنه وقت طويل.

المعالج: نعم. و– مجرد التخمين هنا– هل يتنبأ عقلك بأن الأمر سيكون مملًا ومضجرًا وصعبًا – شيء من هذا القبيل؟

العميل: (يضحك) نعم ، يبدو الأمر مملاً للغاية.

المعالج: حسنًا. فلنتحقق من الأمر ونرى ما إذا كان الأمر كذلك. في بعض الأحيان يكون أذهاننا في موضع اهتمام في التنبؤ بالأشياء. تحصل تنبوءاتها بشكل صحيح تماما. لكن في كثير من الأحيان ، تكون تنبؤاتها بعيدة بعض الشيء. لذلك دعنا نرى ما سيحدث – لنرى ما إذا كان الأمر بطيئًا ومضجرًا ومزعجًا.

(في بقية هذا النص ، تشير النقاط الثلاث إلى توقف مؤقت لمدة خمس ثوانٍ تقريبًا).

المعالج: إنني أدعوك إلى اتخاذ وضع مريح. وما عليك سوى تحويل إحدى يديك إلى أعلى ، وجعلها على مسافة مريحة من وجهك. واستفد من حس الفضول. في الدقائق القليلة القادمة ، الهدف هو ملاحظة يدك كما لو كنت طفلاً فضوليًا لم يرَ يدا من قبل.

دعنا نبدأ بشكلها. تتبع الخطوط العريضة ليدك ، بدءًا من قاعدة الإبهام ، وتتبع جميع الأصابع ... ولاحظ أشكال المسافات بين الأصابع ... ولاحظ أين تتناقص يدك عند الرسغ.

والآن ، لاحظ لون بشرتك ... لاحظ أنه ليس لونًا واحدًا فقط ... فهناك درجات مختلفة ودرجات مختلفة ، ومناطق منقطة ... وببطء شديد ، مد أصابعك للخارج ، وادفعها للخلف بقدر ما ستذهب ، و لاحظ كيف يتغير لون بشرتك ... ثم حرر التوتر ببطء ، ولاحظ كيف يعود اللون ... وافعل ذلك مرة أخرى ، وببطء شديد ، ولاحظ اللون يختفي ... ثم يعود ...

والآن ، لاحظ الخطوط الكبيرة على راحة يدك ... لاحظ الأشكال التي تصنعها حيث تلتقي أو تتباعد أو تتقاطع ... وقم بالتدقيق في أحد هذه الخطوط ولاحظ كيف أن هناك العديد من الخطوط الصغيرة التي تغذيها وتتفرع منها ...

والآن حوّل انتباهك إلى أحد أطراف أصابعك ... ولاحظ النمط الحلزوني هناك ... النمط الذي تراه دائمًا على بصمات الأصابع ... ولاحظ كيف أن النمط لا يتوقف في أطراف أصابعك ... إنه يمسك بإصبعك... وتتبعه مباشرة لأسفل ولاحظ كيف يستمر في راحة يدك ...

والآن ببطء شديد ، وجه إصبعك الصغير نحو إبهامك ... ولاحظ كيف يمسك اللحم في راحة يدك ... والآن حرر ببطء ... ولاحظ أن الجسد يستأنف معالمه الطبيعية ...

والآن أدر يدك إلى وضعية فرم الكاراتيه ... ولاحظ الفرق بين الجلد على راحة اليد والجلد على الظهر ... وانظر إلى إصبعك السبابة ، ولاحظ وجود نوع من الخط الفاصل ، حيث يلتقي الجلد ببعضه البعض ...

وببطء شديد ، اقلب يدك ... ولاحظ الجلد على الظهر ... ولاحظ أي انتقادات أو أحكام يصدرها عقلك ... لاحظ أي ندوب ، أو بقع شمسية ، أو عيوب ... ولاحظ الألوان المختلفة في الجلد ... حيث يمر فوق الوريد ... أو فوق المفاصل ...

وببطء شديد ، قم بلف يدك في قبضة لطيفة ... ولاحظ كيف يتغير نسيج بشرتك ... ولاحظ أي تعليقات يدلي بها عقلك حول ذلك ... وركز على مفاصل أصابعك ... وقم بتدوير قبضة يدك بلطف ، ولاحظ الخطوط العريضة ووديان مفاصل أصابعك ...

والآن شد قبضة يدك ، ولاحظ ما يحدث لمفاصل الأصابع ... لونها وبروزها ... ثم افتح يدك ببطء ، ثم افرد أصابعك ، ولاحظ كيف تختفي مفاصل أصابعك ...

والآن اجذب انتباهك إلى أحد أظافرك ... ولاحظ قوام الظفر ... ودرجات الألوان المختلفة ... ولاحظ أين يختفي تحت الجلد ... والجلد الذي يغلفه هناك ... والآن ببطء شديد ، بلطف دائمًا حرك أصابعك لأعلى ولأسفل ... ولاحظ أن الأوتار تتحرك تحت الجلد ... تضخ لأعلى ولأسفل مثل المكابس والقضبان ...

وهذا يقودنا إلى ما يزيد قليلاً عن خمس دقائق.

العميل: (مندهش) أنت تمزح! كان ذلك خمس دقائق؟

المعالج: بالتأكيد كان. وهل كانت بطيئة ، مملة ، رخمة؟

العميل: لا. لقد كان ممتعًا حقًا.

استخلاص المعلومات من تمرين ملاحظة اليد

تقريبا كل من يقوم بهذا التمرين يندهش ليس فقط من السرعة التي يمر بها الوقت – يبدو مثل غمضة عين – ولكن أيضا من مدى روعة يده. نقوم الآن باستخلاص المعلومات من التمرين. أربعة أسطر من الأسئلة مفيدة بشكل خاص هنا:

1. ما الذي اكتشفته في يدك كان جديدًا أو مثيرًا للاهتمام؟

2. هل تغير موقفك تجاه يدك بأي شكل إيجابي؟

3. هل وقعت في مأزق بسبب أي أحكام سلبية بشأن يدك؟ إذا كان الأمر كذلك ، كيف أثر ذلك على موقفك؟

4. كيف يرتبط هذا التمرين بعلاقاتك مع الآخرين؟

رداً على السؤال 1 ، أفاد العديد من العملاء أنهم لم يلاحظوا أبدًا الخط الفاصل على طول السبابة ، أو الطريقة التي يسير بها لولب الإصبع على طول الإصبع ، أو الطريقة التي يتغير لون اليد بها طوال الوقت ، وما إلى ذلك.

مع السؤال 2 ، أبلغ العديد من العملاء عن تحولات إيجابية تجاه اليد: يرون أنها مثيرة للاهتمام ، بدلاً من "اعتبارها أمرًا مفروغًا منه" ، وغالبًا ما يشعرون بالتقدير أو الامتنان. يعرب بعض الناس عن اهتمامهم بآلياتها المعقدة ، بينما قد يشعر الآخرون أنهم يريدون العناية بها – فرك بعض الكريمات المرطبة. عادةً ما أسأل ، "هل تشعر أنك أكثر ارتباطًا بها؟" يقول العميل عادة نعم ، وأجيبه مازحا ، "هل شعرت يدك الأخرى بالغيرة؟"

رداً على السؤال 3 ، أفاد معظم العملاء أنهم في مرحلة ما ، يتورطون في الأحكام السلبية – يدي سمينة ، عجوز ، قبيحة ، شيء غريب وغريب – مما يؤدي إلى شعور بالانفصال عن أيديهم أو عدم الرضا عنها.

تمهد كل سطور الاستعلام هذه الطريق بدقة للسؤال 4 ، ردًا على العملاء غالبًا ما يتبادلون الأفكار حول:

كيف نعتبر الآخرين أمرًا مفروغًا منه بسهولة ، أو نفقد الاهتمام بهم ، أو نفشل في الاهتمام بهم ، أو نفشل في تقدير ما يساهمون به في حياتنا ؛

مدى سهولة تعلقنا بأحكام الآخرين وكيف يؤذي ذلك علاقاتنا ؛ والفرق الإيجابي الهائل الذي تحدثه ، والشعور بالاتصال الذي نطوره ، عندما ننتبه حقًا إلى الأشخاص الذين لدينا بفضول حقيقي.

غالبًا ما يكون من المفيد استنباط هذه الإدراكات للحياة بشكل عام: كيف نأخذ جميعًا الأشياء كأمر مسلم به ونفشل في تقديرها ، وكيف ، عندما ننتبه حقًا ، تكون الحياة أكثر إثارة وإرضاءً.

لتحويل هذا التمرين إلى نشاط واجب منزلي ، يمكننا أن نسأل ، "ماذا يمكن أن يحدث في أقرب علاقاتك إذا انتبهت لأحبائك بنفس الطريقة التي فعلتها مع يدك؟ هل أنت على استعداد لتجربتها؟ " أو "في المرة القادمة التي تشعر فيها بالملل ، أو التوتر ، أو القلق ، أو غير ذلك من الأمور العالقة في رأسك ، هل ستكون على استعداد للانخراط حقًا في كل ما تفعله ، كما فعلت بيدك ، ولاحظ ما يحدث ؟ " يمكننا بعد ذلك الدخول في تفاصيل متى وأين ومع من سيفعلون ذلك.

والآن ننتقل إلى أهم أداء على مدار العمل من خلال الـ ACT تلك الأداء التي تكررت كثيرا معنا منذ بداية الكتيب وحتى الآن والتي أنصح بقراءتها من أول مرة ذكرت فيها في هذا الكتيب قراءة سريعة للتعرف عليها ثم العودة لتفاصيل تقديمها هنا إنها أداة إلقاء المرساة.

تقديم إلقاء المرساة

استعارة العاصفة العاطفية هي طريقة جيدة لتقديم إلقاء المرساة لعملائك.

استعارة العاصفة العاطفية



في النص التالي ، يشعر العميل بالقلق. لقد سأل المعالج للتو ، "أين تشعر بهذا أكثر؟"

العميل: في كل مكان! كل شيء يتمايل هنا (مشيرًا إلى صدره وبطنه) .

المعالج: لذا فهو أكثر شدة في صدرك وبطنك. وما الذي يحدث داخل رأسك؟

العميل: سيئ. كل شيء يدور فقط. (يدور إصبعه حول جانب رأسه) .

المعالج: إذن لديك كل هذه الأفكار تدور في رأسك؛ كل هذه المشاعر تتجول في جسدك. إنها مثل عاصفة عاطفية تنفجر بداخلك. وبينما تجتاحك تلك العاصفة ، لا يوجد شيء فعال يمكنك القيام به. أنت الان تحت سيطرة العاصفة صحيح؟

العميل: صح جدا!

المعالج: افترض أن قاربك يبحر في الميناء تمامًا في عاصفة هائلة ما هي أهم أولوياتك؟

العميل: اربطها ، على ما أعتقد.

المعالج: نعم. اربطه أو ألقي المرساة في أسرع وقت ممكن. و إنه نفس الشيء معنا. عندما تنفجر العواصف العاطفية ، فإن أول شيء يتعين علينا القيام به هو إلقاء المرساة. ومن الواضح أن هذا لن يجعل العاصفة تختفي ؛ المراسي لا تتحكم في الطقس ؛ لكنها ستثبتنا حتى تمر العاصفة.

نصيحة عملية :من المهم الإشارة إلى أن القارب موجود بالقرب أو بالفعل في الميناء. لن يسقط قارب في البحر مرساة أثناء العاصفة ؛ سيحاول ركوب الأمواج.

في ACT ، نريد أن نتحلى بالمرونة مع استعاراتنا وأن نتكيف دائمًا أو نغيرها لتناسب عملائنا. يقول هاريس : في عام 2016 ، كان لي شرف تأليف (بمساعدة كثيرين آخرين) بروتوكول ACT لمنظمة الصحة العالمية لاستخدامه في مخيمات اللاجئين حول العالم. على افتراض أنه سيكون هناك الكثير من الاضطرابات المرتبطة بالصدمات وعدم التنظيم العاطفي بين اللاجئين ، فقد جعلت إلقاء المرساة أول تمرين لليقظة الذهنية في البروتوكول. ومع ذلك ، فإن أول دولتين تم استهدافهما هما سوريا وأوغندا ، ولا يوجد لدى أي منهما روابط ثقافية قوية بالمراكب والإبحار. لذلك غيرت الاستعارة إلى "**التأريض**" على النحو التالي:

تخيل أنك تسلقت شجرة ، وصلت أعلى الأغصان ، وعندها ظهرت فجأة عاصفة. تقذفك ريح شديدة وتتشبث بشدة بفرع لمنع نفسك من السقوط. الآن ماذا تريد أن تفعل؟ من الواضح أنك لا تريد البقاء في الفروع. تريد النزول إلى الأرض في أسرع وقت ممكن. والنزول إلى الأرض لن يمنع العاصفة. لكنه المكان الأكثر أمانًا بالنسبة لك. بالإضافة إلى ذلك ، إذا بقيت عالياً فوق تلك الشجرة ، فلا يمكنك فعل أي شيء مفيد. على سبيل المثال ، إذا كان لديك طفل صغير أسفل الشجرة ، فلا يمكنك فعل أي شيء لحمايته أو تهدئته عندما تكون عالياً فوق الأغصان. ولكن بمجرد أن تكون على الأرض ، يمكنك حمله وتهدئته حتى تمر العاصفة. هدفنا هنا هو تعلم كيفية "**ترسيخ**" أنفسنا بهذه الطريقة ، عندما تنفجر عواصف عاطفية بداخلنا. مهما كانت طبيعة العاصفة العاطفية – الغضب أو الحزن أو الخوف أو الذنب أو اليأس – فكلما أسرعنا في التأقلم مع أنفسنا ، كان ذلك أفضل.

ثلاث خطوات لإلقاء المرساة

تتبع تمارين إلقاء المرساة جميعها بِنية متكررة من ثلاث خطوات ، والتي يمكنك تذكرها باستخدام اختصار ACE قعن:

أ- الاقرار بتجربتك الداخلية Acknowledge

ب – العودة إلى جسمك Come back

جـ – الإنخراط (الالتحام بكل حواسك) مع العالم من حولك Engage

دعونا نلقي نظرة على هذه الخطوات واحدة تلو الأخرى.

أ– أقر بتجربتك الداخلية. الهدف هنا هو ببساطة الاعتراف بأي أفكار ، ومشاعر ، وعواطف ، وذكريات ، وأحاسيس ، ودوافع موجودة. غالبًا ما يكون من المفيد وضع كلمات (بصمت أو بصوت عالٍ) ، على سبيل المثال ، "هنا حزن" ، "ألاحظ ذكريات مؤلمة" ، "أشعر بالغضب".

ب – عد إلى جسدك. الهدف هنا هو استعادة الشعور بضبط النفس من خلال التركيز على أكثر ما يمكنك التحكم فيه عند وجود الأفكار والمشاعر الصعبة: أفعالك الجسدية. تحرك ، وتمتد ، وغيّر وضعيتك ، واجلس منتصبًا ، وقف ، وامش ، وغيّر تنفسك ، وافرد عمودك الفقري ، وادفع قدميك إلى الأرض ، وما إلى ذلك. تساعد هذه الأشياء الأشخاص على استعادة السيطرة على أجسادهم بسرعة: وهي خطوة أولى رائعة نحو أي نوع من النشاط البدني الفعال.

جـ– الانخراط مع العالم. الهدف الآن هو توسيع نطاق وعيك: لاحظ مكانك ، وماذا تفعل ، وما يمكنك رؤيته ، وسماعه ، ولمسه ، وتذوقه ، وشمّه. هذا ليس لصرف الانتباه عن الأفكار والمشاعر ، ولكن ملاحظة ما هو موجود هنا بالإضافة لهذه المشاعر.

ما هي مؤشرات إلقاء المرساة؟

هناك ثلاث مؤشرات رئيسية لإلقاء المرساة:

1. يريد العميل أن يتعلم مهارة اليقظة البسيطة (التي يمكن أن تكون بمثابة الأساس لفك الالتحامس ، والقبول ، والاتصال باللحظة الحالية ، أو الذات كسياق).

2. العميل ملتحم لدرجة أنه غير قادر على الانخراط أو المشاركة في الجلسة.

3. العميل مرهق عاطفياً ، يتصرف بشكل اندفاعي أو قهري ، أو متفكك.

عندما تقوم بهذه التمارين على نفسك أو مع عملائك ، من فضلك لا تلتزم بالنص. هناك العديد من الأشكال و من الاختلافات المحتملة في السيناريو التالي ، لذا يرجى التحلي بالمرونة والإبداع. على سبيل المثال ، إذا كان عميلك يعاني من ألم مزمن يزداد سوءًا إذا دفع قدميه إلى الأرض ، فلا تطلب منه دفع قدميه إلى الأرض! بدلاً من ذلك ، اطلب منه أن يهز رأسه برفق ، أو يلوي أصابع قدمه ، أو ينقر بأصابعه ، أو يهز كتفيه.

تمرين إلقاء المرساة



من الناحية المثالية ، قبل أن تبدأ هذا التمرين ، أخبرك العميل بعناصر عاصفة عاطفية: الأفكار والمشاعر والعواطف والذكريات التي يتصارع معها. إذا كان الأمر كذلك ، يمكنك الإشارة إليهم على وجه التحديد ، على سبيل المثال ، "هناك ذكرى مؤلمة للغاية تظهر الآن ، والكثير من الحزن والكثير من الغضب." ولكن إذا كان العميل متضايقًا جدًا من الكلام ، أو غير قادر أو غير راغب في التحدث عن الأفكار والمشاعر الموجودة ، فيمكنك الرجوع إليها بعبارات غير محددة مثل "الألم" ، "عدم الراحة" ، "الأذى" ، "شيء صعب" ، "أفكار ومشاعر صعبة" أو حتى "عاصفة عاطفية". (لقد كتبت مثل هذه العبارات بخط عريض في النص لأننا سنناقشها لاحقًا.)

انتظر عشر ثوانٍ بين التعليمات ، وامنح صوتك جودة لطيفة وهادئة. يجب عليك محاكاة وتقليد جميع الإجراءات للعميل (على سبيل المثال ، الضغط على القدمين والضغط بأطراف الأصابع معًا) للمساعدة في تقليل وعي العميل الذاتي وبناء إحساس بالارتباط: نحن في هذا معا _ نحن فريق . أوصي بشدة بقراءة هذا النص بصوت عالٍ مقدما وتمثيله ، كما لو كنت تتدرب على سطورك وأفعالك من أجل دور في مسرحية. ولكن إذا كنت لا تستطيع أو لا تفعل ذلك ، على الأقل تدرب عليه بنشاط في عقلك.

هناك الكثير من الألم العاطفي يظهر لك الآن. أنا استطيع أن أرى إلى أي مدى كنت تتصارع معها ، ومدى صعوبة ذلك بالنسبة لك. وأريد حقًا مساعدتك في التعامل معها. لذا من فضلك هل ستتبع تعليماتي؟ لست بحاجة لقول أي شيء إذا كنت لا تريد ذلك ، ويمكنك التحدث إذا كنت تشعر بذلك.

تمام. أولاً ، توقف لحظة **لتقر بأن هناك أفكار ومشاعر صعبة تظهر لك الآن**.

وفي الوقت نفسه ، تحقق مما إذا كان بإمكانك دفع قدميك بقوة على الأرض. ادفعهم لأسفل (المعالج يدفع قدميه بقوة لأسفل) ... هذا كل شيء. اشعر بالأرض من تحتك.

الآن اجلس إلى الأمام على كرسيك وافرد ظهرك (المعالج يفعل هذه الأفعال بنفسه أثناء الحديث) ... اشعر بالكرسي تحتك ؛ لاحظ ظهرك يدعمك.

الآن اضغط ببطء على أطراف أصابعك معًا ، وأثناء قيامك بذلك ، حرك مرفقيك وكتفيك برفق (يقوم المعالج بهذه الإجراءات نفسه أثناء حديثه).

اشعر بذراعيك يتحركان في كل الاتجاهات من أصابعك إلى كتفك.

توقف لحظة **لتقر بأن هناك قدرًا كبيرًا من الألم الذي تعاني منه هنا** ... لم تطلب ذلك ... ولكن ها هو ... إنه يمثل تحديًا وصعبًا وتريده أن يختفي ، ومع ذلك فهو لن يستمر ...

اعترف لنفسك بالألم بصمت... على سبيل المثال ، قل لنفسك ، هنا حزن أو هنا قلق أو إليك ذاكرة مؤلمة . (إذا كان المعالج يعرف ما هو الألم ، فيمكنه أن يذكره على وجه التحديد) .

الآن أن **هناك أفكارًا ومشاعر مؤلمة هنا ، وهناك أيضًا جسد يحوي كل هذا الألم** – يحتفظ به . جسد يمكنك تحريكه والتحكم فيه. افرد ظهرك مرة أخرى ولاحظ جسمك بالكامل الآن – يديك وقدميك وذراعيك وساقيك. (المعالج يقوّم ظهره) حركهما بلطف ، واشعر بهما يتحركان ... ابدأ بتمديد ذراعك (المعالج يمد ذراعيه) ... لاحظ عضلاتك وهي تتمدد ... اضغط بقدميك لأسفل وتحسس الأرض (المعالج يضغط بقدميه لأسفل)

انظر الآن إلى الغرفة أيضًا – لأعلى ولأسفل ومن جانب إلى جانب –(ينظر المعالج حول الغرفة) ولاحظ خمسة أشياء يمكنك رؤيتها.

ولاحظ أيضًا ثلاثة أو أربعة أشياء يمكنك سماعها —— أصوات تأتي مني أو منك أو من الغرفة من حولك.

ولاحظ أيضًا أنا وأنت (يشير المعالج إلى نفسه وإلى العميل) ،والعمل هنا معًا كفريق.

لذا لاحظ أن **هناك بعض الأفكار والمشاعر الصعبة هنا التي تتصارع معها** ، وفي نفس الوقت ، تحقق مما إذا كان بإمكانك أيضًا ملاحظة جسدك على الكرسي ... وحرك ذلك الجسم برفق ، وتمدد (المعالج يتحرك ، يتمدد) ... هذا كل شيء ، تحكم في ذراعيك ورجليك.

ولاحظ أيضًا الغرفة من حولك (ينظر المعالج حولك غرفة) .

ونلاحظ أيضًا أنا وأنت هنا (يشير المعالج إلى نفسه والعميل) معًا كفريق واحد.

يستمر المعالج في الدوران خلال التمرين – الاعتراف بالتجربة الداخلية ، والعودة إلى الجسد ، والانخراط مع العالم – حتى يتم تأريض العميل ، والذي يمكن الإشارة إليه من خلال الاستجابات غير اللفظية (على سبيل المثال ، تعابير الوجه ، وضعية الجسم ، والتواصل البصري) أو الردود اللفظية (على سبيل المثال ، التحدث بسهولة ، طرح الأسئلة أو الإجابة عليها ، التعبير عن الأفكار والمشاعر) التي تنقل المشاركة. ينهي المعالج التمرين بأسئلة بسيطة لاستخلاص المعلومات مثل:

- هل تلاحظ أي فرق الآن؟ هل أنت أقل تعلقًا بهذه الأفكار والمشاعر الصعبة؟ هل أنت أقل "انسياقا" أو "تأثرا" بواسطتهم؟

- هل من السهل لك أن تتواصل معي ، وأن تكون حاضرًا ، وأن تركز على ما أقوله وما نفعله هنا؟
- هل لديك سيطرة أكبر على أفعالك الآن – على ذراعيك ورجليك وفمك؟ تحقق من ذلك ، وحرك ذراعيك وساقيك ، وتمدد (يتحرك المعالج ويمتد ، ويشجع العميل على تقليده). هل لديك سيطرة أكبر على ما تفعله الآن؟

نصيحة عملية لاحظ أنه في جميع أسئلة استخلاص المعلومات هذه ، فإن المعالج لا يسأل أبدًا عما إذا كان الألم قد انخفض أو أن العميل "يشعر بالتحسن". إن طرح مثل هذه الأسئلة من شأنه أن يرسل رسالة خاطئة: أن الهدف من التمرين هو تقليل الألم العاطفي أو التخلص منه. بالطبع هذا يحدث غالبًا ؛ ولكن في ACT ، هذه مكافأة وليست الهدف الرئيسي.

هل لاحظت كل العبارات المكتوبة بخط عريض في النص السابق؟ هذه كلها متغيرات في التعليمات "**لاحظ أفكارك ومشاعرك المؤلمة**." هذا هو الاختلاف الكبير (والمهم جدًا) بين تمارين التأريض في ACT وجميع النماذج الأخرى تقريبًا. في جميع نماذج العلاج الأخرى تقريبًا ، لن تجد هذه التعليمات المتكررة لملاحظة التجارب الخاصة المؤلمة والاعتراف بها. ولماذا تعتبر مشكلة؟ لأنك إذا فشلت في الاعتراف مرارًا وتكرارًا بوجود الألم ، فمن المرجح أن تعمل هذه التمارين كتقنيات إلهاء بدلاً من تقنيات اليقظة ؛ سيستخدمها العملاء دائمًا تقريبًا للهروب من أو تجنب أفكارهم ومشاعرهم المؤلمة ، من أجل تقليل الشعور بالضيق أو القلق. (في بعض النماذج هذا هو الهدف الأساسي لتقنيات التأريض هذه.) تذكر: الإلهاء هو عكس اليقظة تمامًا.

ما هي مدة إلقاء المرساة؟

الهدف من هذه التقنية هو مساعدة العميل على أن يصبح "**حاضرًا بالكامل**" ، **والانخراط في ما يفعله** ، **واستعادة السيطرة على أفعاله** ، **وإعادة تركيز انتباهه على ما هو أكثر أهمية هنا والآن**. لذا فإن التمرين يستمر طالما كان ضروريًا لتحقيق ذلك. عادة ما تكون دقيقة إلى ثلاث دقائق كافية ، لكن هناك بعض العملاء ربما يكون مرتبكا عاطفيًا أو منفصلا لدرجة أننا نحتاج إلى القيام بذلك لمدة عشر إلى خمس عشرة دقيقة. على الطرف الآخر ، عندما "ينجرف" العملاء قليلاً ، قد يكون إصدار مدته عشر ثوانٍ كافياً.

تحذير: استخدام هذه التقنية لمنع العميل من البكاء ، أو تشتيت انتباه العميل عن مشاعره ، أو تغيير الموضوع لأنك تشعر بعدم الارتياح ، كل ذلك سيكون **بمثابة إساءة استخدام خطيرة** للطريقة.

يمكننا بالطبع تكرار هذه التمارين بقدر ما نعتقد أنها ستكون مفيدة. على سبيل المثال ، عند العمل مع العملاء الذين يستمرون في التفكك والانفصال عن الواقع أو لديهم ذكريات الماضي ، قد نقوم بإلقاء المرساة عدة مرات في جلسة واحدة. عادة من جلسة إلى أخرى ، يمكننا جعل هذه التمارين أقصر وأقصر لأن العميل يستجيب بشكل أسرع وأكثر دراماتيكية. من ناحية أخرى ، يمكننا البناء تدريجياً على هذه التمارين البسيطة ، وتوسيعها وإدخال العمليات الأساسية الأخرى. على سبيل المثال ، يمكننا بسهولة توسيعها إلى تمارين التعاطف مع الذات .

كيف نساعد العملاء على تحديد الفوائد؟

بعد إنهاء التمرين ، من الجيد مساعدة العملاء على الوصول لفوائد القيام بذلك. فيما يلي بعض الأسئلة المفيدة التي يجب طرحها:

- كيف يمكن أن يكون هذا مفيدًا خارج هذه الغرفة؟
- متى وأين تتعرض للعواصف العاطفية؟ كيف يمكن أن يساعدك هذا في تلك المواقف؟
- متى وأين يمكنك تطبيق هذا؟ مع من ستفعل ماذا؟
- كيف يمكن أن يساعدك هذا في كذا وكذا (حيث كذا وكذا= مشكلات العميل أو أهداف سلوكية)؟

بمجرد أن يرى العميل كيف يمكن أن يكون إلقاء المرساة مفيدًا خارج غرفة العلاج وذا صلة بأهدافه السلوكية (التي حددناها من قبل) ، يمكننا بعد ذلك أن نسأل ، "هل أنت على استعداد لممارسة هذا بين الجلسات؟" إذا كانت الإجابة بنعم ، فيمكننا بعد ذلك الانتقال إلى "متى وأين ستتدرب؟" "إلى متى؟" "كم مرة؟" وما إلى ذلك وهلم جرا.

يعد إلقاء المرساة أحد أكثر المهارات تنوعًا في ACT. وهل لاحظت كيف ترسم صيغة ACE بدقة على **الثلاثي؟** يُعد الاعتراف بتجربتك الداخلية خطوة أولى مفيدة في تعلم كيفية الانفتاح . تعد العودة إلى جسمك خطوة أولى مفيدة في الاستعداد لفعل ما يهم. الانخراط مع العالم يتعلم كيف تكون حاضرًا . حتى مع هذا التمرين البسيط ، أنت تضع الأسس لجميع عمليات ACT الأساسية. هذا يجعل إلقاء المرساة تدخلاً رائعًا مع العديد من أنواع المشاكل. دعنا نلقي نظرة سريعة على بعض تطبيقاته العديدة.

إلقاء المرساة عندما يكون الطقس جيدًا

يمكنك التدرب على إلقاء المرساة في أي وقت وفي أي مكان وأي نشاط – حتى عندما يكون الطقس العاطفي رائعًا. بعد كل شيء حتى في يوم دافئ ومشمس ، سوف ينجرف القارب خارج الميناء إذا لم تقم بتثبيته. ونحن جميعًا ، على مدار اليوم ، "ننجرف" مرارًا وتكرارًا: عندما ننشغل بأفكارنا ، يتشتت انتباهنا بعيدًا عما نقوم به. لذا ، بالنسبة للواجب المنزلي ، شجع عملائك على التدرب على إلقاء المرساة على مدار اليوم. يمكنك صياغة شيء مثل هذا:

المعالج: طوال اليوم ، في أي وقت تدرك فيه أنك "تنجرف" ، لقد وقعت في خضم أفكارك ومشاعرك ، لذا فأنت لا تركز حقًا على ما تفعله أو تشارك فيه — قم بإلقاء المرساة. قم بعمل نسخة مدتها عشر ثوانٍ مما مارسناه هنا: اعترف بأي أفكار ومشاعر تلفت انتباهك ، ثم عد إلى جسدك وتحكم فيه ، ثم لاحظ العالم من حولك – أين أنت وماذا تعمل. ثم أعد تركيز انتباهك على المكان الذي تريد الذهاب إليه حتى تتمكن من القيام بما تريد القيام به.

(يناقش المعالج هذا الأمر بإيجاز مع العميل ، ثم ينتقل إلى تقديم ملف توصية أخرى ، على النحو التالي.)

المعالج: من الجيد أيضًا ممارسة هذا في كل تلك المواقف الصعبة ولكنها ليست صعبة للغاية والتي تستمر في الظهور طوال الوقت اليوم، عندما تكون عالقًا في طابور أو ازدحام مروري ، أو عندما تتأخر عن موعد ، أو أن أطفالك يأخذون وقتًا طويلاً للاستعداد ، أو أنك

ارتكبت خطأً غبيًا بأنك أقسمت علي نفسك ألا تفعل ذلك مرة أخرى ، أو قال شخص ما شيئًا صعبا واستفزك بطريقة خاطئة. إذا كنت تمارس هذا كثيرًا عندما تكون قلقًا أو غاضبًا أو مستاءً قليلاً ، فستكون مستعدًا بشكل أفضل عندما تنفجر تلك العواصف العاطفية الكبيرة. وعلى العكس من ذلك ، إذا كنت لا تمارسها بانتظام ، فلن تكون قادرًا على القيام بها عندما تكون في أمس الحاجة إليها.

أن تكون مبدع

الخطوة الأولى في إلقاء المرساة هي التعرف على الأفكار والمشاعر الموجودة ، سواء كانت مؤلمة للغاية أو متوسطة. غير مريحة ، محايدة إلى حد ما ، لطيفة للغاية ، أو حتى مجرد شعور بالخدر.

بعد ذلك ، ستكون السماء هي الحد الأقصى للخطوتين التاليتين. لمساعدة العميل على استعادة السيطرة على جسده ، يمكنك دعوته لشرب كوب من الماء بيقظة ، والوقوف والمشي في جميع أنحاء الغرفة ، وتناول وجبة ، والتمدد ، وتغيير وضعه ، ولمس إبهامه ، والإيماء برأسه ، والامساك بشيء (على سبيل المثال ، كتاب ، قلم ، زخرفة) ، يلمس الكرسي تحته ، يضع يده على قلبه برفق ، وتمرير لسانه على أسنانه ، وهكذا.

ولمساعدته على **الانخراط مع العالم** ، يمكنك أن تطلب منه ملاحظة أي شيء يمكنه رؤيته وسماعه ولمسه وتذوقه وشمّه ؛ كيف يتنفس كيف يحس بالدموع في عينيه أو نزولها على خده ؛ الهواء على وجهه. استقامة عموده الفقري. وقفة جسده. صوت مكيف الهواء. وما إلى ذلك وهلم جرا.

لذا كن مبدعًا. ارتجل ، ما دمت تعود – مرارًا وتكرارًا – للاعتراف بالأفكار والمشاعر الموجودة. لماذا هذا بغاية الأهمية؟ لأننا نريد أن يتعلم العميل أنه يستطيع الاستجابة بمرونة حتى لأصعب الأفكار والمشاعر ؛ يمكنه أن يعترف بوجودهم بانتباه ، ويتحكم في أفعاله ، ويركز انتباهه حيث يكون الأمر أكثر أهمية.

إذن ماذا أفعل بعد أن ألقيت المرساة؟

في بعض الأحيان سيطلب منك العملاء نسخة من السؤال السابق. سوف نرد على شيء مثل هذا:

المعالج: هذا سؤال جيد. الفكرة هي ، بمجرد أن تقوم بالترسيخ بنفسك ، اذهب وافعل شيئًا فعالاً ، شيئًا من شأنه أن يجعل حياتك أفضل. اسأل نفسك ، هل ما أفعله يفيد في التحركات المقربة الآن؟ إذا كانت الإجابة لا ، فتوقف مهما فعلت ، وتوجه للتحركات المقربة بدلاً من ذلك. إذا كانت الإجابة بنعم – فأنت تقوم بخطوة نحو ذلك – فامنحها اهتمامك الكامل ؛ الانخراط في ما تفعله.

العميل: ماذا لو لم أستطع التفكير في أي تحركات؟

المعالج: حسنًا ، خلال الجلسات القليلة القادمة ، سننفق قليل من الوقت في ذلك: معرفة نوع الشخص الذي تريد أن تكون ، وكيف تريد أن تعيش حياتك ، لذلك لا ينبغي أن يكون التفكير في التحركات مشكلة ؛ وإذا كان الأمر كذلك ، فسنتعامل معه.

الذات الملاحظة

الذات كسياق ، الملقب بالذات الملاحظة ، هي بلا شك أصعب جزء من تعلم (والكتابة عن) الـ ACT.إنه معقد جدا.

الذات كسياق باختصار

ببساطة: الذات كسياق هي الجزء الذي يقوم بجميع الملاحظات. من الناحية المجازية ، يشبه الأمر (أ) "مكانًا آمنًا" بداخلك ، حيث يمكنك "الانفتاح" و "إفساح المجال" للأفكار والمشاعر الصعبة ، و (ب) "منظور" أو "وجهة نظر" يمكن من خلالها "التراجع" وملاحظة الأفكار والمشاعر. نصل إلى هذا "الفضاء النفسي" من خلال الملاحظة النشطة التي نلاحظها ، أو بعبارة أخرى ، من خلال نشر الوعي عن عمد في وعينا الخاص.

الهدف: تعزيز القدرة على فك الالتحام ، وخاصة من الذات المتصورة. لتعزيز التقبل ، من خلال الوصول إلى وجهة نظر آمنة ومستمرة يمكن من خلالها ملاحظة التجارب الداخلية الصعبة. لتعزيز الاتصال المرن مع اللحظة الحالية. لتجربة إحساس ثابت بالذات وسط التغيير المستمر. لتجربة إحساس متسامي بالذات: أن هناك ما هو أكثر من جسمك وعقلك.

المرادفات: الذات كمنظور ؛ الذات كسياق، الذات الملاحظة ، الذات المراقبة ، الذات الصامتة ، الذات المتعالية ، الإدراك الصافي ، أنت المستمر ، الجزء منك الذي يلاحظ ، "الأنا" التي تلاحظ.

الطريقة: أي ممارسة مستمرة لليقظة الذهنية عمومًا تؤدي إلى تجربة الذات كسياق ، عاجلاً أم آجلاً. يمكننا تعزيز ذلك من خلال التدريبات التي تتضمن ملاحظة نشطة لملاحظتك واستعاراتك الخاصة التي ترمز إلى الذات الملحوظة.

متى يستخدم: لتسهيل التقبل ، خاصة عندما يخشى العميل التعرض للأذى من خلال تجاربه الداخلية. لتسهيل فك الالتحام ، خاصةً عندما يلتحم العميل مع الذات كمفهوم (كمحتوى). لتسهيل الشعور المستقر بالذات ، خاصةً عندما تكون الحياة فوضوية أو تنطوي على تغييرات جذرية. لتسهيل الإحساس المتسامي بالذات استجابةً للأحداث الصادمة أو كجانب من جوانب النمو الروحي.

مرحبًا بكم في أرض الحيرة

لماذا يعتبر الذات كسياق هو الجزء الأكثر إرباكًا في نموذج ACT بالنسبة للجميع تقريبًا؟ حسنًا ، هناك سبب كبير واحد على الأقل هو أن المصطلح نفسه له معنيان مختلفان – كلاهما مترابط ، ولكنهما يختلفان أيضًا بشكل كبير عن بعضهما البعض. في معظم الأحيان ، تستخدم كتب ACT مصطلح "الذات كسياق" لتعني الذات الملاحظة (أو الذات المراقبة): هذا الجانب المتعالي للإنسان الذي يقوم بكل الملاحظات الواعية للعالم الداخلي والخارجي للفرد. يمكنك تسمية هذه التجربة بـ "الوعي الفائق" أو "الوعي الخالص". تنشأ هذه التجربة من

وعي المرء بإدراكه ، أو ملاحظة ما يلاحظه المرء ، أو وعيه. (ملاحظة: لتسميتها "الذات" أو "جزء" أو "جانب" يعني التحدث مجازيًا ؛ تقنيًا ، إنه ذخيرة من السلوك الخفي.)

تستخدم الكتب المدرسية– بشكل أقل شيوعًا – مصطلح "الذات كسياق" (SAC) للإشارة إلى عملية اتخاذ منظور مرن. اتخاذ منظور مرن هو الأساس للعديد من مهارات ACT ، بما في ذلك فك الالتحام ، والتقبل ، والاتصال باللحظة الحالية ، والوعي الذاتي ، والتأمل الذاتي ، والتعاطف ، والرحمة ، ونظرية العقل ، والإسقاط العقلي في المستقبل أو الماضي. لقد استكشفت هذا المعنى الأقل شيوعًا لـ SAC في كتابي المدرسي المتقدم Getting Unstuck in ACT Harris، 2013. في هذا الكتيب ، لتبسيط الأمر ، سألتزم بشكل أساسي بالاستخدام الأكثر تقليدية وانتشارًا للمصطلح: **الذات الملاحظة أو الذات المراقبة** ؛ ومع ذلك ، سوف أتطرق إلى المعنى البديل لـ SAC – تبني منظور مرن – للإضافة إلى الارتباك ، تتحدث العديد من الكتب المدرسية أيضًا عن شيء يسمى **"الذات كعملية."** هذا المصطلح أيضًا له معنيان:

أ: يصف العملية المستمرة لملاحظة أفكارك ومشاعرك وأفعالك عن وعي وكل ما تراه وتسمعه وتلمسه وتتذوقه وتشمه ؛ يمكن القول ، أفضل مصطلح لهذا سيكون "الوعي الذاتي".

ب– يصف الإحساس بالذات الذي ينشأ من العملية الموضحة أعلاه. لسوء الحظ ، عندما يتم استخدام المصطلح بهذه الطريقة ، يجد العديد من المعالجين صعوبة إن لم يكن من المستحيل تمييزه عن الذات كسياق. وبسبب هذا الالتباس ، لن أستخدم مصطلح "الذات كعملية" مرة أخرى.

لكن انتظر؛ لم نخرج من حيرة المدينة بعد. نحتاج أيضًا أن نتحدث عن **الذات المتصورة** أو **الذات كمفهوم**. هذه هي كل المعتقدات والأفكار والحقائق والأحكام والسرد والذكريات وما إلى ذلك التي تتشابك لتشكيل مفهومك الذاتي أو صورتك الذاتية: لوصف "من أنت" كشخص ، وكيف حصلت على هذا النحو ، ما هي صفاتك ، وما أنت قادر (ولا تستطيع) فعله ، وما إلى ذلك. يظهر الالتحام مع الذات كمفهوم في العلاج في عدد لا يحصى من الأشكال المختلفة: "أنا محطم" ، "أنا معيب" ، "أنا عديم القيمة" ، "أنا مدمن" ، "أنا متفوق" ، "أنا أقل شأنا" ، "أنا عديم الفائدة" ، وهلم جرا. (لإضافة المزيد من الارتباك في المصطلحات ، تشير العديد من الكتب المدرسية إلى تجربة الالتحام مع مفهومك الذاتي بمصطلحات مثل "الذات كقصة" أو "الذات كمحتوى".)

باختصار ، **الذات كسياق هي المكان الذي تحدث فيه الملاحظة ، المنظور أو وجهة النظر التي تحدث من خلالها الملاحظة ، الجانب الذي يلاحظ كل ما يتم ملاحظته.**

في معظم الكتب المدرسية والدورات التدريبية ، ستجد ثلاث فئات واسعة من التدخل تندرج تحت هذا الجزء من السداسي:

أ. استعارات للذات الملاحظة

ب– تمارين تجريبية تتضمن ملاحظة ملاحظتك الخاصة.

ج- تمارين لفك الالتحام مع الذات كمفهوم

سنستكشف كل هذه الأشياء قريبًا.

الذات الملاحظة متضمنة في كل اليقظة

تشير تعليمات اليقظة الذهنية الأساسية "لاحظ X" إلى وجود موضع أو منظور يتم من خلاله ملاحظة X. وهذا المكان أو المنظور لا يتغير أبدًا. ألاحظ أفكاري ، ألاحظ مشاعري ، ألاحظ جسدي ، ألاحظ العالم خارج جسدي - ويمكنني حتى أن ألاحظ ملاحظتي. هذا الذي ألاحظه يتغير باستمرار. لكن المكان أو المنظور الذي تحدث منه هذه الملاحظة لا يتغير أبدًا: طوال الحياة ، يتم دائمًا ملاحظة كل شيء من موقع أو منظور أنا / هنا / الآن. وهذا الموضع الذي لا يتغير والذي من خلاله نلاحظ كل شيء هو ما يطلق عليه ACT اسم الذات كسياق.

إذا كنت تكافح من أجل فهم هذا الأمر ، فهذا ليس مفاجئًا ، لأن الذات الملاحظة هي تجربة تتجاوز كل الكلمات. مهما كانت الكلمات التي نستخدمها لوصفها ، ومهما كانت الصور التي نصنعها ، ومهما كانت المعتقدات أو المفاهيم التي نصوغها حولها - فهي ليست كذلك! إنه الجانب غير اللفظي منا الذي يلاحظ أو يلاحظ كل تلك الكلمات والصور والمعتقدات والمفاهيم التي نستخدمها لمحاولة وصفها. أقرب ما يمكننا الوصول إليه لهذه التجربة غير اللفظية في اللغة هو من خلال الاستعارات ، مثل تلك التي ستتبعها بعد قليل.

في معظم بروتوكولات ACT ، تأتي الذات كسياق بعد عدة جلسات تركز على فك الالتحام والتقبل والانتباه المرن للحظة الحالية. قد نقول ، "لقد كنت تفعل كل هذه الأشياء التي تتضمن ملاحظة - ملاحظة الأفكار ، ملاحظة المشاعر ، ملاحظة أنفاسك ، ملاحظة تحركاتك المقربة والمبعدة ، وما إلى ذلك. والشيء الغريب هو أن هذا الجزء منا (الجزء الذي لاحظ) يقوم بكل الملاحظات .

يمكننا أن نستكشف مع العميل الذات كسياق SAC من خلال تقديم استعارة أولاً "لفهم" SAC ، وثانيًا ، تقديم تمرين اليقظة لتجربتها بالفعل.

استعارات Self As a Context

هناك العديد من الاستعارات لـ SAC ، لكن استعارة عرض المسرح التالية هي أبسط ما وجدته لمنح العملاء فكرة عن هذا المفهوم المعقد بسهولة.

استعارة عرض المسرح



المعالج: هل أستطيع مشاركة فكرة معك

العميل: بالطبع.

المعالج: حسنًا ، في بعض الأحيان أعتقد أنه من المفيد أن ننظر إلى الحياة كما لو كانت عرض مسرحي ضخم. حق؟ إنها مرحلة كبيرة ، هناك الكثير من الأشياء التي تحدث. لديك كل أفكارك وكل مشاعرك ، وكل ما يمكنك رؤيته وسماعه ولمسه وتذوقه وشمّه ، وكل الأشياء المادية التي تفعلها بجسدك. وهذا العرض يتغير طوال الوقت ، من لحظة إلى أخرى. وكما تعلمون ، أحيانًا ما يكون ما يوجد على خشبة المسرح مذهلًا جدًا ، لكن في أوقات أخرى ، يكون أمرًا مروعًا جدًا ، أليس كذلك؟

العميل: آه.

المعالج: وهناك هذا الجزء منك يمكنه التراجع ومشاهدة العرض. دائما هناك .. يمكنك أن تشاهد. يمكن تكبير أي جزء من العرض والتقاط التفاصيل ، أو التصغير والتقاط الصورة الكبيرة.

(ملاحظة: أجد أن معظم العملاء يحصلون على هذه الاستعارة بسهولة ، وغالبًا ما أتوقف عند هذه النقطة. ومع ذلك ، إذا كنا نرغب في استنباط الصفات السامية الأخرى لـ SAC ، مثل استمراريتها ، ووجودها غير المتغير ، فيمكننا المضي قدمًا على النحو التالي .)

المعالج: والشيء هو أن هذا العرض يتغير طوال الوقت ، من لحظة إلى أخرى. لكن الجزء منك الذي يشاهده لا يتغير. إنه دائمًا موجود ، ويلاحظ دائمًا ، بغض النظر عما يحدث على المسرح ، بغض النظر عما إذا كان العرض رائعًا أم سيئًا.

يمكننا ربط هذه الاستعارة بأعمال فك الالتحام والتقبل السابقة: تشبه الأفكار والمشاعر فناني الأداء في العرض ، ويحاولون بذل قصارى جهدهم لجذب انتباهك الكامل – وإذا لم تكن حريصًا ، فإنهم يمسكون بك ويسحبونك إلى المسرح (الالتحام). يتضمن كل من فك الالتحام والتقبل التراجع عن المسرح ، حتى تتمكن من رؤية المؤدين بشكل أكثر وضوحًا والاستمتاع بالمزيد من العرض.

استعارة السماء والطقس



هذه الاستعارة الممتازة تقارن الذات الملاحظة بالسماء. يمكننا استخدام هذه الاستعارة في المحادثة مع عملائنا ؛ ومع ذلك ، غالبًا ما أفضل أن أقول ذلك في نهاية تمرين اليقظة الرسمي ، كما يلي:

المعالج: ذاتك الملاحظة مثل السماء. الأفكار والمشاعر مثل الطقس. يتغير الطقس باستمرار ، ولكن بغض النظر عن مدى سوء حالته ، فإنه لا يمكن أن يؤذي السماء بأي شكل من الأشكال. أقوى عاصفة رعدية ، أقوى إعصار ، أقوى عاصفة ثلجية شتوية – لا يمكن لهذه الأشياء أن تؤذي السماء. وبغض النظر عن مدى سوء الطقس ، فإن السماء دائمًا ما يكون لها متسع له –– وعاجلاً أم آجلاً يتغير الطقس دائمًا.

الآن ، في بعض الأحيان ننسى أن السماء هناك ، لكنها لا تزال موجودة. وأحيانًا لا يمكننا رؤية السماء – لقد حجبتها الغيوم. ولكن إذا ارتفعنا عالياً بما فيه الكفاية فوق تلك الغيوم – حتى الأكثر سماكة ، والأغمق ، والسحب الرعدية – فعاجلاً أم آجلاً سنصل إلى سماء صافية ، ممتدة في جميع الاتجاهات ، بلا حدود ونقية. المزيد والمزيد ، يمكنك تعلم الوصول إلى هذا الجزء منك: مساحة آمنة من الداخل يمكن من خلالها الانفتاح وإفساح المجال للأفكار والمشاعر الصعبة ؛ وجهة نظر آمنة يمكن من خلالها التراجع وملاحظتها.

تمارين تجريبية: لاحظ ملاحظتك



لن يختبر أي شخص تقريبًا بشكل مباشر الذات كسياق من الاستعارات المذكورة أعلاه. تساعدنا هذه الاستعارات على تصور الذات الملاحظة والحصول على فكرة عن صفاتها ، لكنها لن تعطينا التجربة الفعلية ؛ لذلك نحن بحاجة إلى القيام بتمارين تجريبية.

هناك طريقة بسيطة لإدخال الذات كسياق في أي تمرين لليقظة الذهنية وهي الاستمرار والتمادي في تعليمات مثل "وكما تلاحظ X (أنفاسك / أفكارك / هذا الإحساس في صدرك / طعم الزبيب على لسانك) ، كن على علم أنك تلاحظ. هناك X ، وهناك جزء منك يلاحظ X. "

قد يكون البديل عن هذا هو "إدراك أن هناك" أنت "هناك –" أنت "خلف عينيك الذي يلاحظ كل هذا."

التمرين التالي يوضح هذه الأنواع من التعليمات. هناك تذهب أفكارك ...

المعالج: ابحث عن وضع مريح ، وأغمض عينيك. الآن لاحظ: أين أفكارك ... أين يبدو أنها تتواجد: فوقك ، خلفك ، أمامك ، من جانب واحد؟ (توقف لمدة 10 ثوانٍ) ولاحظ شكل تلك الأفكار: هل هي صور أم كلمات أم أصوات؟ (توقف لمدة 10 ثوانٍ.) ولاحظ – هل تتحرك أم لا تزال ساكنة؟ ... وإذا كانت تتحرك ، فأي سرعة وأي اتجاه؟ (توقف مؤقتًا لمدة 10 ثوانٍ.) لاحظ أن هناك عمليتين منفصلتين تجريان هنا: هناك عملية تفكير – عقلك يلقي بكل أنواع الكلمات والصور – وهناك عملية ملاحظة – هناك جزء منك يلاحظ كل هذه الأفكار . (توقف لمدة 10 ثوان.)

الآن هذا يجعل عقلك يتأرجح ويتناقش ويحلل ، لذا فلنقم بذلك مرة أخرى.

لاحظ أين تقع أفكارك .. هل هي صور أم كلمات؟ تتحرك أم لا تزال ساكنة؟ (توقف مؤقتًا لمدة 10 ثوانٍ.) لذا اذهب إلى أفكارك —— وهناك جزء منك قادر على ملاحظتها وهي تأتي وتذهب. أفكارك تتغير باستمرار. لكن "أنت" الذي يلاحظهم لا يتغير.

الآن مرة أخرى ، هذا يجعل عقلك يتنقل ويتناقش ويحلل ، لذلك دعنا نفعل ذلك للمرة الأخيرة. ملاحظة: أين أفكارك؟ ... هل هي صور أم كلمات. تتحرك أم لا تزال ساكنة؟ ... (توقف مؤقتًا لمدة 10 ثوانٍ.) اذهب إلى أفكارك – وها هو "أنت" ، تلاحظها. أفكارك تتغير. أنت الذي تلاحظ ، لا تتغير.

نصيحة عملية هناك العديد من المتغيرات الممكنة للتعليمات في هذه التمارين. يمكننا أن نقول ، "هناك جزء منك يلاحظ" أو "هناك ما تلاحظه" أو "لاحظ من يلاحظ" أو "هناك جزء منك يلاحظ هناك". قم بالتجربة والعثور على أفضل ما يناسبك وعملائك.

في بعض الأحيان ، يسأل العميل ، "حسنًا ، **من أنا إذن؟ إذا لم أكن هذه القصة في رأسي ، فمن أنا؟** " إذا لم نتوخ الحذر ، فمن السهل الانغماس في مناقشات فلسفية عميقة في هذه المرحلة ، ولأغراضنا في ACT ، لا نرغب في القيام بذلك. نحن مدربون ومعالجون ، ولسنا فلاسفة ومعلمين. لذلك عادة ما أجيب بهذه السطور: "هذا سؤال رائع. هناك العديد من الطرق المختلفة التي يمكننا من خلالها التحدث عن "الذات" ، ولكن في اللغة اليومية ، نميل إلى التحدث عنها بطريقتين فقط: الذات الجسدية – الجسم – والتفكير الذاتي – عقلنا. و " الذات الملاحظة " ، والتي يمكننا استخدامها لملاحظة كل من عقلنا وجسمنا.

وأنت كل هذه الأشياء: العقل والجسد والذات الملاحظة ، الكل في واحد. لذلك عندما نتحدث عن "ذوات" أو "أجزاء" مختلفة منك ، فهذه مجرد طريقة مناسبة للتحدث. الحقيقة هي أنك إنسان واحد كامل. لا توجد أجزاء منفصلة منك. لم يسبق لأحد أن وجد عقلًا منفصلاً عن الجسد ، أو نفسًا ملاحظة منفصلة عن النفس المفكرة. هذه مجرد استعارات ، طرق للتحدث عن جوانب مختلفة من الإنسان ."

القيم

حجر الأساس لـ ACT

يحتوي نموذج ACT بأكمله على هدف رئيسي واحد: **تطوير القدرة على التصرف الواعي والموجه بالقيم** ، **والمعروف تقنيًا باسم "المرونة النفسية"**. وكلما طورنا هذه القدرة ، زادت قدرتنا على العيش حياة غنية وذات مغزى. وهذه هي النتيجة المرجوة التي تحفز كل ما نقوم به في ACT. لا نريد أن يتقبل شخص ما الألم ، أو يتدرب على فك الالتحام ، أو يعرض نفسه لمواقف صعبة ما لم يساعد ذلك في جعل حياته أكثر ثراءً واكتمالاً. إذن ، ما هي القيم في الحقيقة؟

القيم باختصار

ببساطة: القيم هي الكلمات التي تصف كيف نريد أن نتصرف في هذه اللحظة وبصورة مستمرة. بعبارة أخرى ، القيم هي أعمق رغبات قلبك فيما يتعلق بالطريقة التي تريد أن تتصرف بها – كيف تريد أن تعامل نفسك والآخرين والعالم من حولك.

الهدف: لتوضيح قيمنا حتى نتمكن من استخدامها كدليل مستمر ، لكل من السلوك العلني والخفي. يمكننا استخدامها للإلهام والتحفيز والتوجيه لمساعدتنا على القيام بالأشياء التي تمنح حياتنا إحساسًا بالمعنى أو الهدف.

المرادفات: اتجاهات الحياة المختارة. ما الذي تريد أن تقف لأجله ؛ الصفات الشخصية المنشودة.

الطريقة: التمييز بين القيم والأهداف. مساعدة العملاء على التواصل مع قيمهم وتوضيحها حتى يتمكنوا من استخدامها لإلهام وتحفيز وتوجيه السلوك المستمر.

متى يستخدم: عند البحث عن إرشادات من الداخل ؛ عندما يكون الدافع للعمل غير موجود ؛ كدليل لتحديد الأهداف وخطط العمل ؛ لتسهيل التقبل ؛ لإضافة الثراء والإنجاز والمعنى إلى الحياة.

لا تعمل بعض بروتوكولات ACT بشكل صريح على القيم حتى يتم تغطية فك الالتحام والتقبل والاتصال باللحظة الحالية والذات كسياق. ومع ذلك ، يبدأ آخرون بتوضيح القيم مقدمًا. هناك مزايا وعيوب لكلا النهجين. من ناحية ، غالبًا ما يؤدي الالتفاف حول القيم إلى الالتحام والتجنب ؛ لذلك ، لن يكون بعض العملاء قادرين أو غير راغبين في استكشاف القيم بأي عمق حتى يطوروا أولاً مهارات فك الالتحام والتقبل. من ناحية أخرى ، لن يتم تحفيز بعض العملاء للقيام بعمل شاق للعلاج ما لم يتواصلوا مع قيمهم أولاً.

ثلاثة جوانب مهمة للقيم

عندما أصف القيم لعملائي ، فإنني أقول شيئًا مثل "القيم هي أعمق رغبات قلوبنا في الطريقة التي نريد أن نتصرف بها ؛ كيف نريد أن نعامل أنفسنا والآخرين والعالم من حولنا. إنهم يصفون ما نريد أن ندافع عنه في الحياة ، وكيف نريد أن نتصرف ، وما نوع الشخص الذي نريد أن نكون ، وما نوع القوة والصفات التي نريد تطويرها ". غالبًا ما نصف القيم على أنها "بوصلة داخلية": فهي تقدم لنا التوجيه ، وتساعدنا في العثور على اتجاه ، وتساعدنا على البقاء على المسار الصحيح ، وتساعدنا في العثور على طريقنا مرة أخرى عندما نخرج عن المسار الصحيح.

عندما تقرأ بعض الكتب عن ACT ، ستواجه العديد من التعريفات المختلفة للقيم – وبعض التعريفات الأكثر تقنية تكون معقدة جدًا. هذه هي الطريقة التي أعتقد أنها سهلة الاستخدام: **القيم هي "الصفات العالمية المرغوبة للعمل المستمر"** (Hayes، Bond، Barnes-Holmes، & Austin، 2006، p. 16). دعنا نقسم ذلك إلى ثلاثة مكونات:

1. **الإجراء المستمر**. تشير القيم إلى "الإجراء المستمر": كيف تريد أن تتصرف – بشكل علني أو خفي – على أساس مستمر. على سبيل المثال ، كيف تريد أن تتصرف في علاقاتك مع أحبائك؟ إذا كانت إجابتك هي أنك تريد أن تكون محبًا ومهتمًا ، أو منصفًا وصادقًا ، أو منفتحًا وأصيلًا ، أو منتبهًا ورحيمًا ، فسنقول إن هذه الصفات المرغوبة هي قيمك. ومن المفترض أنك تريد أن تتصرف بهذه الصفات بشكل مستمر ؛ لن ترغب في التوقف فجأة عن التصرف بهذه الطريقة غدًا أو الأسبوع المقبل أو الشهر المقبل.
2. **الجودة العالمية**. تشير القيم إلى "الصفات العالمية" للعمل المستمر. لتوضيح ذلك ، فلنفترض أنك تريد لعب البيسبول. من الواضح الآن ، أن لعب البيسبول هو شيء يمكنك القيام به بشكل مستمر – إنه عمل مستمر ، لكنه ليس نوعًا من الحركة. لتوضيح ذلك ، إليك أربع صفات ممكنة لهذا الإجراء المعين المستمر: لعب البيسبول بمهارة ، ولعب البيسبول بحماس ، ولعب البيسبول بشغف ، ولعب البيسبول بفتور. إذن ما الذي نعنيه بالجودة العالمية؟ نعني الصفة التي "توحد" أنماط عمل مختلفة. على سبيل المثال ، إذا كانت قيمتك هي "أن تكون داعمًا" للاعبين الآخرين في فريقك ، فهناك العديد من الإجراءات المختلفة التي يمكنك القيام بها بجودة "الدعم". وإذا كانت قيمتك "أن تكون عادلا" ، فهناك العديد من الإجراءات المختلفة التي يمكنك اتخاذها بجودة "الإنصاف".

من أجل الوصول إلى قيمك حول لعب البيسبول ، يمكنني أن أطرح عليك أسئلة مثل "كيف تريد أن تلعب البيسبول؟" "ما هي الصفات الشخصية أو نقاط القوة التي ترغب في تمثيلها أو إظهارها أثناء اللعبة؟" "كيف تريد أن تتصرف في علاقاتك مع اللاعبين الآخرين ، سواء في فريقك أو في الفريق المنافس؟" قد تكشف هذه الأسئلة عن قيم مثل التركيز ، والقدرة على المنافسة ، وتطبيق نفسك بشكل كامل ، والاحترام ، والتعاون مع زملائك في الفريق ، والعدل ، و "بذل قصارى جهدك" ، وتحدي نفسك ، وما إلى ذلك.

لاحظ أن صفات العمل هذه متاحة لك في أي لحظة. حتى لو أصبت بالشلل من الخصر إلى أسفل وغير قادر على لعب البيسبول مرة أخرى ، فلا يزال بإمكانك التركيز والتنافس والاحترام والتعاون والإنصاف ؛ لا يزال بإمكانك تطبيق نفسك بالكامل على كل ما تفعله و "بذل أفضل ما لديك" ؛ لا يزال بإمكانك التصرف بالطرق التي تتحداك.

3. **المطلوب**. القيم هي "المرغوبة". إنها عبارات حول الطريقة التي تريد أن تتصرف بها ، وكيف تريد أن تتصرف. لا يتعلق الأمر بما يجب عليك فعله أو القيام به ، أو ما هو "الشيء الصحيح" الذي ينبغي عليك فعله. (في العديد من كتب ACT ، ستجد كلمة "مختار" بدلاً من كلمة "مرغوب فيه" ؛ وذلك للتأكيد على أنك لا ترغب فقط في هذه الصفات في أفعالك ، ولكنك تختار أيضًا توظيفها بوعي.)

القيم مقابل الأهداف

لا يعرف معظم عملائنا الفرق بين الأهداف والقيم. لذلك سنحتاج دائمًا إلى إجراء بعض التثقيف النفسي الموجز حول الاختلاف. نحتاج إلى توضيح أن الأهداف هي الأشياء التي تهدف إلى تحقيقها في المستقبل: الأشياء التي تريد الحصول عليها أو امتلاكها أو تحقيقها. في المقابل ، القيم هي الطريقة التي تريد أن تتصرف بها في الوقت الحالي وعلى أساس مستمر لبقية حياتك ، وكيف تريد أن تتصرف في كل خطوة على الطريق نحو تحقيق أهدافك – سواء كنت تحققها أم لا.

لمساعدة العملاء في الحصول على هذا التمييز ، من المفيد إعطاءهم بعض الأمثلة. أحد الأشياء المفضلة لدي هو "الزواج" مقابل "المحبة" (Hayes et al. ،1999). إذا كنت تريد أن تكون محبًا ومهتمًا ، فهذه قيمة – إنها مستمرة ، ولم تكتمل أبدًا ؛ تريد أن تتصرف بهذه الطريقة لبقية حياتك. وفي أي لحظة لديك خيار: إما أن تتصرف بناءً على هذه القيمة أو تتجاهلها. ولكن إذا أردت الزواج ، فهذا هدف. إنه شيء يمكن (من المحتمل) استكماله وتحقيقه ، "يمكن شطبه من القائمة". ويمكنك تحقيق هدف الزواج حتى لو أهملت تمامًا قيمك المتعلقة بالحب والاهتمام. (بالطبع ، قد لا يستمر زواجك طويلاً).

القيم متاحة لنا دائمًا. في أي لحظة ، يمكننا التصرف بناءا عليها أو إهمالها. الخيار لنا. ليس الأمر كذلك بالنسبة للأهداف. لا يمكننا ضمان أننا سنحقق الهدف الذي نسعى إليه على الإطلاق. من الواضح أنه يمكننا القيام بأشياء تزيد من فرص نجاحنا ، لكن لا يمكننا أبدًا ضمان النتيجة. على سبيل المثال ، إذا أردنا الزواج ، فلا يمكننا ضمان حدوث ذلك بنسبة 100٪ ، ولكن في أي لحظة ، يمكننا العمل وفقًا لقيمنا المتمثلة في المحبة والاهتمام. يمكننا القيام بذلك حتى لو لم يكن لدينا شريك ؛ يمكننا أن نكون محبين ونهتم بأنفسنا وأصدقائنا وجيراننا وعائلتنا وبيئتنا والكنغر حيواننا الأليف ، وما إلى ذلك.

إليكم مثالًا آخر غالبًا ما أقدمه: إذا كنت تريد وظيفة جيدة ، فهذا هدف. بمجرد أن تحصل عليه: "أنجزت المهمة". ولكن إذا كنت تريد أن تكون مفيدًا وموثوقًا وصادقًا ، فهذه هي القيم: الصفات المرغوبة للعمل المستمر. وفي أي لحظة ، يمكنك التصرف وفقًا لتلك القيم – حتى لو كانت وظيفتك سيئة أو إذا لم يكن لديك حاليًا.

ست نقاط أساسية عن القيم

هناك ست نقاط رئيسية على الأقل حول القيم التي يجب استخلاصها في العلاج:

1. القيم موجودة هنا والآن ؛ الأهداف في المستقبل.

2. القيم لا تحتاج إلى أن تكون مبررة.

3. غالبًا ما تحتاج القيم إلى إعادة ترتيب أولوياتها.

4. من الأفضل التمسك بالقيم برفق.

5. القيم يتم اختيارها بحرية.

6. القيم تشمل الذات والآخرين.

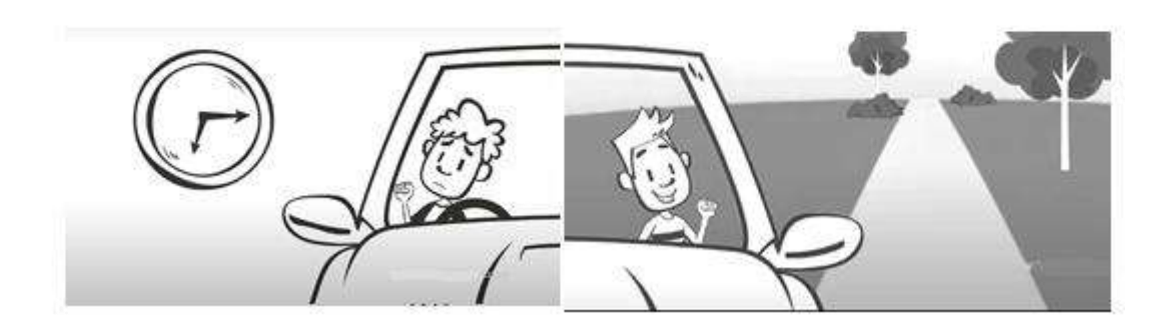
دعنا ننتقل سريعًا عبر هذه.

القيم موجودة هنا والآن ؛ الأهداف في المستقبل.

في أي لحظة ، يمكنك اختيار التصرف بناءً على القيم أو إهمالها. حتى لو كنت قد أهملت قيمة أساسية تمامًا لسنوات أو عقود ، يمكنك في هذه اللحظة الآن التصرف بناءً عليها. على النقيض من ذلك ، تكون الأهداف دائمًا في المستقبل: الهدف هو الشيء الذي تسعى لتحقيقه وتسعى جاهدًا لتحقيقه. وفي اللحظة التي تحققها ، لم تعد هدفا.

لهذا السبب ، غالبًا ما يجد الأشخاص الذين يعيشون حياة شديدة التركيز على الهدف أنها تؤدي إلى الشعور بالنقص أو الإحباط المزمن. لماذا ؟! لأنهم يتطلعون دائمًا إلى المستقبل ويسعون باستمرار لتحقيق الهدف التالي تحت الوهم بأنه سيجلب السعادة أو الرضا الدائم. في الحياة التي تركز على القيم ، لا يزال لدينا أهداف ، ولكن التركيز ينصب على العيش وفقًا لقيمنا في كل لحظة ؛ يؤدي هذا النهج إلى الشعور بالإنجاز والرضا ، حيث إن قيمنا متاحة دائمًا. إن استعارة طفلين في السيارة تعبر عن هذا بشكل جيد (هاريس ، 2007).

استعارة طفلين في السيارة



المعالج: تخيل أن هناك طفلين في الجزء الخلفي من السيارة ، وتقودهم أمهم إلى ديزني لاند. تستغرق الرحلة ثلاث ساعات للوصول إلى هناك. الآن طفل واحد يركز على الهدف تمامًا: كل خمس دقائق يكون مثل ، "هل وصلنا إلى هناك بعد؟ هل وصلنا؟ هل وصلنا؟" إنها رحلة من الإحباط المطلق (ومزعج جدا لأمه أيضًا). الآن ، الطفل الآخر لديه نفس الهدف: إنه يريد أن يصل إلى ديزني لاند. لكنه أيضًا على تواصل مع قيمه المرح والفضول والاستكشاف والمتعة. لذا فهو ينظر من النافذة ، يلوح للسيارات الأخرى ، يكتشف كل حيوانات المزرعة في الحقول ، يغني مع الراديو ، ويلعب "القطة العامية". لذلك فهو في الواقع يمر برحلة ممتعة.

يصل كلا الطفلين إلى ديزني لاند في نفس الوقت ، وكلاهما يقضيان وقتًا رائعًا عندما يصلان إلى هناك. كلاهما يشعران بالرضا لأنهما يحققان هدفهما الكبير. لكن الطفل الثاني كان لديه أيضًا رحلة مجزية ومُرضية. لماذا؟ لأنه لم يكن يركز فقط على الهدف ؛ كما أنه كان يعيش قيمه. وفي الطريق إلى المنزل ، يذهب الطفل الأول ، "هل وصلنا إلى المنزل بعد ، هل وصلنا إلى المنزل بعد ، هل وصلنا إلى المنزل بعد؟" بينما يستمتع الآخر بالرحلة: ينظر من النافذة ويقدر كيف يبدو كل شيء مختلفًا جدًا في الليل.

القيم لا تحتاج إلى تبرير.

القيم تشبه إلى حد ما أذواقنا في الآيس كريم. لا نحتاج إلى تبرير سبب تفضيلنا لطعم الفراولة أو الشوكولاتة. (في الواقع ، سنجد أنه من المستحيل تقريبًا القيام بذلك إذا حاولنا ؛ من يدري لماذا تستجيب براعم التذوق لدينا بشكل إيجابي لتلك النكهة الخاصة؟) وبالمثل ، لا نحتاج أبدًا إلى تبرير قيمنا ؛ إنها مجرد بيانات حول الطريقة التي نريد أن نتصرف بها. ومع ذلك ، ربما نحتاج إلى تبرير أفعالنا. على سبيل المثال ، إذا كانت قيمتك مرتبطة بجمال الطبيعة ، فلا داعي لتبرير ذلك ؛ ولكن إذا كنت ترغب في نقل عائلتك من المدينة إلى الريف ، فقد يكون لديك الكثير من الشرح لتفعله.

غالبًا ما تحتاج القيم إلى إعادة ترتيب أولوياتها.

أشرح للعملاء أن قيمنا تشبه القارات في العالم. بغض النظر عن السرعة التي تدور بها هذه الكرة الأرضية ، لا يمكنك أبدًا رؤية كل القارات في نفس الوقت ؛ البعض يذهب إلى الخلف دائمًا ، والبعض الآخر يتجه إلى الأمام. لذلك على مدار اليوم ، تتغير مواقف قيمك: عندما تغير الأدوار وتنتقل إلى مواقف مختلفة ، ستظهر بعض القيم في المقدمة ، بينما تنحسر قيم أخرى في الخلفية.

هذا يعني أننا سنحتاج غالبًا إلى تحديد أولويات القيم التي نتصرف بناءً عليها في موقف معين. على سبيل المثال ، قد نقدر أن نكون محبين ومهتمين بأقاربنا ، ولكن إذا كانوا مؤذين ومسيئين لنا بشكل مستمر ، فقد نقطع كل اتصال معهم لأن قيمنا المتعلقة بحماية الذات والرعاية الذاتية لها الأولوية. لكن قيمنا حول المحبة والرعاية لم تختف ؛ لقد نقلناهم للتو إلى "الجزء الخلفي من الكرة الأرضية" في هذه العلاقات المحددة. وفي الوقت نفسه ، في العلاقات الأخرى ، مثل العلاقات مع شريكنا أو الأطفال أو الأصدقاء الجيدين ، سيظل الشعور بالحب والاهتمام "في مقدمة العالم."

من الأفضل التمسك بالقيم برفق.

في ACT ، نقول ، "تابع قيمك بقوة ، لكن تمسك بها برفق." نريد أن نكون على دراية بقيمنا ونستخدمها للإرشاد ، لكننا لا نريد الالتحام معها. إذا التحمنا مع القيم ، فإنهم سيشعروننا بالقمع والتقييد ، مثل الوصايا التي يتعين علينا طاعتها. بعبارة أخرى ، إنهم يتغيرون: إنهم يتحولون إلى قواعد صارمة – يجب ، لابد ، يتعين، يجب الالتزام ، هذه هي الطريقة الصحيحة ، هذه هي الطريقة الخاطئة ، افعلها بشكل مثالي أو لا تفعلها على الإطلاق! هنا نستخدم **استعارة البوصلة ،** عندما تذهب في رحلة ، فأنت لا تريد إمساك البوصلة بإحكام في كل خطوة على الطريق – ولكن تحملها في حقيبة ظهرك ، وتسحبها للخارج عندما تحتاجها لتجد طريقك ، ثم تضعها جانبا مرة أخرى.



القيم يتم اختيارها بحرية.

نختار بوعي جلب هذه الصفات المرغوبة لأفعالنا. لا يتعين علينا التصرف بهذه الطريقة. نختاره لمجرد أنه مهم بالنسبة لنا

القيم تشمل الذات والآخرين.

لنفترض أن العميل يحدد قيمًا مثل الإنصاف والصدق واللطف والمحبة. نريد أن نستكشف كيف يمكنه التصرف بناءً على هذه القيم في كل من علاقته بنفسه وفي علاقاته مع الآخرين. بعبارة أخرى ، نريد أن نعرف ما يمكنه فعله ليكون عادلا ، وصادقا ، ولطيفا، ومحبّا لنفسه ، وما يمكنه فعله ليكون عادلا ، وصادقا ، ولطيفا، ومحبّا تجاه الآخرين.

كيفية توضيح القيم والاتصال بها

في هذا القسم ، سنغطي عددًا قليلاً فقط من الأساليب المفضلة لتحديد القيم. لكن تذكر أنها ليست سوى وسيلة لتحقيق غاية: مساعدة عملائنا على التواصل مع إنسانيتهم ومعرفة نوع الشخص الذي يريدون حقًا أن يكونوا عليه ، حتى يتمكنوا من عيش حياتهم بشعور من المعنى والهدف. يمكننا القيام بهذه الأساليب بطريقة محادثة ، أو يمكننا تحويلها إلى تمارين تجريبية رسمية. إذا اتخذنا النهج الأخير ، فقد نبدأ بتمرين يقظ قصير (على سبيل المثال ، دقيقتين أو ثلاث دقائق من إلقاء المرساة) ثم نطلب من عميلنا إغلاق عينيه والتفكير بصمت في السؤال أو تخيل المشهد. أدناه ، ستجد ثلاثة تمارين أستخدمها كثيرًا.

بعض العملاء أحيانا قادرون بسهولة على تحديد قيمهم والتحدث عنها ، ولكن مع العديد من عملائنا ، نحتاج إلى القيام بقدر لا بأس به من العمل للكشف عنها ، كما سترى في النص التالي. العميل امرأة عزباء في منتصف العمر ، تكافح من أجل التأقلم مع سلوك ابنها. يعاني ابنها البالغ من العمر 23 عامًا من إدمان الهيروين ، ويعود إلى المنزل كل بضعة أيام للتسول من أجل المال. إذا لم تعطه المال ، يصبح عدوانيًا ؛ غالبًا ما يصرخ ويصرخ بشكل مسيء ، ويلومها على إفساد طفولته ، ويتهمها بالبرود وعدم الاكتراث ، أو يصر على أنها لا تحبه حقًا. كان هذا يحدث منذ أكثر من عامين. إنها تقلق عليه باستمرار ، وبعد زياراته تشعر باليأس والذنب والندم. تقول إنها تعلم أن إعطائه المال "خطأ" لأنه "يزيد من إدمانه" ، لكنها تجد "صعوبة بالغة في الرفض".

العميلة: لأكون صادقة ، أعتقد أنه سيكون من الأسهل أحيانًا أن يموت. (انفجرت بالبكاء).

المعالج: (توقف مؤقت) أستطيع أن أرى أنك تعاني الكثير من الألم الآن ... وأتساءل عما إذا كان بإمكاننا للحظة الضغط على زرالإيقاف المؤقت ... وإلقاء نظرة جيدة على ما يحدث هنا ... أتساءل عما إذا كان بإمكانك استخدام أن تلاحظي جزءًا من نفسك لتأخذي خطوة إلى الوراء ولاحظي ما يحدث هنا ... لاحظي كيف تجلسين على الكرسي ، ووضع جسمك ... ولاحظي المشاعر التي تظهر بداخلك ... أين هي في جسمك ... و لاحظي أيضًا الأفكار التي تدور في رأسك. (توقف) وماذا يخبرك عقلك الآن؟

العميلة: (تمسح عينيها) أنا وحش. أعني ، أي نوع من الأم أنا؟ كيف يمكنني التفكير في شيء كهذا؟

المعالج: إذن عقلك يخبرك بأنك نوعا ما مثل الوحش لأن لديك أفكارًا بأن الحياة ستكون أسهل إذا مات ابنك؟

العميلة: نعم. يعني إنه ابني. إنه ابني! كيف أفكر هكذا؟

المعالج: (صمت) تذكري أننا تحدثنا عن كيف أن عقلك مثل آلة فائقة الخداع لحل المشكلات؟

العميلة: نعم.

المعالج: حسنًا ، هناك مشكلة كبيرة هنا ، أليس كذلك؟ أعني ، مشكلة كبيرة جدا ، مؤلمة جدا. حقا؟ لذلك بطبيعة الحال ، فإن آلة حل المشكلات تعمل. يبدأ في طرح الحلول. ودعينا نواجه الأمر: أحد الحلول لأي علاقة صعبة أو إشكالية هو أن يختفي الشخص الآخر. لذا فإن هذه الفكرة ، حول اختفاء ابنك ، هي مجرد عقلك يؤدي وظيفته: البحث عن حلول لمشاكلك. وتعلمين ماذا؟ لا توجد طريقة يمكنك من خلالها منعه من القيام بذلك.

العميلة: لكن ربما ديفيد محق. ربما أنا لا أحبه حقًا.

المعالج: حسنًا ، هذه فكرة مثيرة للاهتمام. (توقف) سأراهن على أن عقلك يحب أن يعذبك بهذا.

العميلة: نعم. طوال الوقت.

المعالج: هل يمكنني أن أسأل ما هو شعورك بجسمك الآن؟

العميلة: أنا فقط أشعر بالمرض. حقا مريضة حقا.

المعالج: وأين تشعرين بذلك بشدة في جسدك؟

العميلة: هنا. (تضع يدها على بطنها).

المعالج: حسنًا ، فقط لاحظي هذا الشعور للحظة ... لاحظي مكانه ... وماذا يفعل. (توقف) ماذا تسمي هذه المشاعر؟

العميلة: أوه – إنه ذنب. أنا أكره ذلك. أشعر به طوال الوقت.

المعالج: حسنًا. لذا لاحظي هذا الشعور بالذنب للحظة ... راقبي ذلك ... تنفسي فيه ... أغمضي عينيك إذا كنت ترغبين في ذلك ... وتنفسي فيه فقط ... وانظري ما إذا كان بإمكانك ، بطريقة ما ، الانفتاح من حوله ... امنحيه بعض المساحة ... وفي الوقت نفسه ، انظري ما إذا كان بإمكانك ضبط قلبك ... فقط توقفي لحظة لتتواصلي مع ما يعنيه ابنك لك ... (توقف مؤقت) ما الذي يخبرك به هذا الشعور عن ابنك ، وماذا يعني لك؟

العميلة: (تبكي) أريده فقط أن يكون سعيداً.

المعالج: (صمت) لذلك عقلك يقول ، ربما لا أحبه حقًا. ماذا قال قلبك؟

العميلة: بالطبع أفعل!

المعالج: قلتيها. أعني ، إذا لم تكوني مهتمة به ، فلن تشعرين بالذنب ، أليس كذلك؟

العميلة: (باكية لكنها مرتاحة) نعم.

المعالج: أخبريني ، أنت تهتمين بديفيد حقًا ... فما نوع الأم التي تريدين أن تكوني له؟

العميلة: أنا فقط أريده أن يكون سعيدًا.

المعالج: حسنًا. لذلك لنفترض أنني ألوح بعصا سحرية وديفيد سعيد إلى الأبد بعد ذلك. إذن ما نوع الأم التي تريدين أن تكوني؟

العميلة: لا أعرف. أنا فقط أريد أن أكون أم جيدة.

المعالج: حسنًا. لذا ، إذا كنت ترغبين في الحصول على هذا اللقب – أن تكوني أماً جيدة – فكيف تكوني تجاه ديفيد؟ ما نوع الصفات التي تريدين أن تتمتعين بها كأم؟

العميلة: لا أعرف.

المعالج: حسنًا ، افترضي أن معجزة حدثت ، وأن ديفيد تحسنت حياته ، وبعد بضع سنوات من الآن أجرينا مقابلة معه على التلفزيون الوطني ، وسألناه ، "ديفيد ، كيف كانت أمك عندما كنت تمر بأسوأ ما في هذا الإدمان على الهيروين؟ " في العالم المثالي ، ماذا تحبين أن يقول؟

العميلة: أعتقد أنني أود أن أقول له أنني كنت ... أما ... محبة ... ولطيفة ... و ... أما ... داعمة.

المعالج: أي شيء آخر؟

العميلة: أنني كنت هناك من أجله عندما احتاجني.

المعالج: إذن ، أن تكوني محبة ، ولطيفة ، وداعمة – هذا ما تريدين أن تمثليه كأم؟

العميلة: نعم.

المعالج: حسنًا. لذا فقط ابقي مع ذلك للحظة. أن تكوني محبة ولطيفة وداعمة: هذا ما يهمك كأم.

العميلة: نعم. (تجلس منتصبة ، تومئ برأسها ببطء.) أريد أن أفعل ما هو أفضل له. أريد أن أفعل الشيء الصحيح. وأنا أعلم أن إعطائه المال هذا ليس كل شيء.

المعالج: حسنًا. (توقف) لذا في المرة القادمة التي يأتي فيها ابنك ، يبدو أن لديك خيارًا يتعين عليك القيام به.

من ناحية يمكنك أن تدعي عقلك يضايقك – يدفعك ويخبرك بما يجب أن تفعليه. وأنت تعرفين بالضبط ما سيخبرك به عقلك – أنه عليك أن تعطيه المال ، وإذا لم تفعلي ، فأنت أم سيئة ، وقولك لا هو أمر مرهق ومؤلم للغاية ، فمن الأسهل إعطائه المال ، وبعد ذلك سيتركك وشأنك. هذا خيار واحد. ومن ناحية أخرى ، يمكنك اختيار أن تدعي عقلك يقول ما يحبه ، ولكن بدلاً من شراء ذلك منه ، يمكنك أن تكوني نوع الأم التي تريدينها حقًا – محبة ولطيفة وداعمة وتفعلين ما هو الأفضل لديفيد على المدى الطويل. أيهما ستختارين؟

العميلة: حسنًا ، أنا – أريد أن أكون محبة وداعمة. أريد أن أساعده.

المعالج: إذا كنت تتصرفين حقًا بناءً على هذه القيم بدلاً من أن تدفعك قصة "لا أستطيع قول لا" ، فكيف ستردين على طلبات ديفيد للحصول على المال؟

العميلة: (تبتسم بخفة) سأقول لا.

المعالج: هل تريدين أن تقول لا؟

العميلة: (إيماءات) اه.

المعالج: ما هو شعورك الآن إذا قلتي ذلك؟

العميلة: أنا متوترة حقًا. إنني أرتعش.

المعالج: يمكنني رؤية ذلك ، وأنا متأكد من أنني سأشعر بنفس الشعور إذا كنت مكانك. لذا فإن السؤال هو ، هل أنت على استعداد لإفساح المجال لمشاعر التوتر والاهتزاز والرعشة هذه إذا كان هذا هو ما يتطلبه الأمر لتكوني الأم التي تريدها حقًا؟

العميلة: نعم.

كان إعطاء ابنها المال "لتغذية عادته" في الواقع غير متوافق مع القيم الأساسية لهذه العميلة. كان الدافع وراء الإجراء هو التجنب (محاولة التخلص من الشعور بالذنب والقلق) والالتحام (بأفكار مثل من الصعب جدًا أن أقول لا ، لا يمكنني تحمل رؤيته على هذا النحو ، أو أنا أم سيئة إذا لم أفعل ذلك. لا تساعديه) ، وليس من خلال القيم. بعد التدخل السابق ، تحولت المحادثة إلى العديد من الطرق المختلفة التي يمكن أن تتصرف من خلالها وفقًا لقيمها: كيف يمكن أن تكون محبة ولطيفة وداعمة لديفيد بطرق أخرى دون إعطائه المال (أو الأشياء التي يمكنه بيعها مقابل المال) .

يمكنك أن ترى في هذا النص التداخل والتفاعل بين فك الالتحام والتقبل والقيم. نحن نسمي هذا "الرقص حول السداسي" – التحرك بمرونة وانسيابية من عملية إلى أخرى كما هو مطلوب.

هكذا قمنا بتقديم القيم للعميل وإليك الأدوات الثلاث التي يستخدمها هاريس في التعامل مع القيم بالإضافة لما ذكر في السطور السابقة

النكهة والمذاق



غالبًا ما يشجع العملاء على تجربة "النكهة والمذاق" (هاريس ، 2018). يكون الكلام على شيء مثل هذا:

المعالج: كل صباح ، قبل النهوض من السرير ، اختر قيمة أو قيمتين ترغب في تحقيقهما في اليوم التالي. على سبيل المثال ، يمكنك اختيار "المحبة" و "اللطف". يمكنك اختيار أشياء جديدة كل يوم ، أو يمكنك اختيار نفس الأشياء كل يوم ؛ الأمر متروك لك. بعد ذلك ، على مدار اليوم ، ابحث عن فرص "لرش" هذه القيم علي كل ما تقوله وتفعله ، حتى تعطي سلوكك نكهة القيم التي اخترتها. وكما أضفت النكهة والمذاق ، قم فعلا بتذوقها ؛ لاحظ الآثار المترتبة على عيش هذه القيم ؛ وقدر الاختلاف الذي يحدثه.

ورقة عين الثور ورقة التصويب على الهدف

قيمك: ماذا تريد أن تفعل بوقتك على هذا الكوكب؟ أي نوع من الأشخاص تريد أن تكون؟ ما هي نقاط القوة أو الصفات الشخصية التي تريد تطويرها؟ الرجاء كتابة بضع كلمات تحت كل عنوان أدناه.

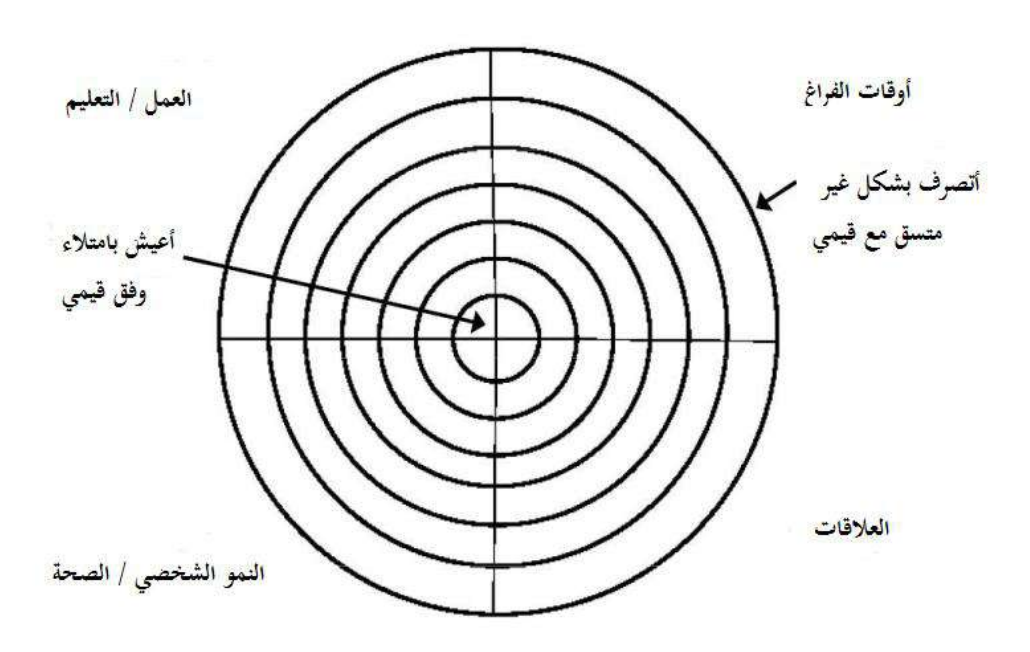
العمل / **التعليم**: يشمل مكان العمل والوظيفة والتعليم وتنمية المهارات.

العلاقات: تشمل شريكك وأطفالك ووالديك وأقاربك وأصدقائك وزملائك في العمل.

النمو الشخصي / **الصحة**: قد يشمل الدين والروحانية والإبداع والمهارات الحياتية والتأمل واليوغا والطبيعة ؛ ممارسة الرياضة والتغذية و / أو معالجة عوامل الخطر الصحية.

وقت الفراغ: كيف تلعب ، أو تسترخي ، أو تستمتع بنفسك ؛ أنشطة للراحة والاستجمام والمرح والإبداع.

عين الثور: اصنع علامة X في كل منطقة من لوحة السهام لتمثيل مكانك اليوم.



ورقة عمل عين الثور (لوحة التهديف)

إذا أردنا التعرف بسرعة على القيم في مجالات مختلفة من الحياة ، فإن أسرع وأسهل ورقة عمل هي "عين الثور أو لوحة التهديف". هذا يقسم الحياة إلى أربعة مجالات: العمل / التعليم ، النمو الشخصي / الصحة ، العلاقات ، وأوقات الفراغ. عندما يملأ العملاء هذا لأول مرة ، فمن المحتمل أن تحصل على مزيج من القيم والرغبات والاحتياجات والأهداف . وهذه نقطة انطلاق رائعة لمزيد من الاستكشاف.

إذا لم نحقق الكثير من القيم في الجلسة ، فيمكننا في الجلسة التالية أن نواصل استكشافها بمزيد من التعمق. ولكن إذا نجحنا في استنباط القيم الأساسية في هذه الجلسة ، فيمكننا في الجلسة التالية الانتقال إلى تحديد الأهداف القائمة على القيم وحل المشكلات وتخطيط العمل. ومع ذلك ، إذا كانت الحواجز الداخلية – مثل الالتحام والتجنب التجريبي – تعترض طريق عيش المرء لقيمه ، فسنركز على الأرجح على فك الالتحام والتقبل للتغلب عليها.

قائمة مرجعية للقيم المشتركة

فيما يلي بعض القيم المشتركة التي يمكن طباعتها على شكل بطاقات تسهل على العميل التعرف على القيم العالمية والتي يمكن أن يختار منها :

التقبل / تقبل الذات: أن أقبل نفسي والآخرين والحياة وما إلى ذلك.

المغامرة: أن أكون مغامرًا ؛ لاستكشاف تجارب جديدة أو محفزة بشكل فعال

توكيد الذات: للدفاع عن حقوقي باحترام وطلب ما أريد

الأصالة: أن أكون أصليا وحقيقيا ؛ أن أكون صادقًا مع نفسي

الاهتمام / العناية بالذات: أن أكون مهتمًا بنفسي ، والآخرين ، والبيئة ، وما إلى ذلك.

التراحم / التعاطف مع الذات: التصرف بلطف تجاه نفسي والآخرين في حالة الألم

الاتصال: للمشاركة بشكل كامل في كل ما أفعله وأن أكون حاضرًا بشكل كامل مع الآخرين

المساهمة والكرم: المساهمة ، العطاء ، المساعدة ، المشاركة

التعاون: أن أكون متعاونا ومتشاركا مع الآخرين

الشجاعة: أن أكون شجاعًا أو جريئا ؛ أن أستمر في مواجهة الخوف أو التهديد أو الصعوبة

الإبداع: أن أكون مبدعًا أو مبتكرًا

الفضول: أن أكون فضوليًا ومنفتح الذهن ومهتمًا ؛ للاستكشاف

التشجيع: لتشجيع ومكافأة السلوك الذي أقدره في نفسي أو في الآخرين

المشاركة: الانخراط الكامل في ما أفعله

العدل والإنصاف: أن أكون عادلاً ومنصفا مع نفسي أو للآخرين

اللياقة: للحفاظ على صحتي الجسدية والعقلية أو تحسينها أو الاعتناء بها

المرونة: للتكيف بسهولة مع الظروف المتغيرة

المسامحة / مسامحة الذات: أن أسامح نفسي أو الآخرين

الحرية والاستقلال: لاختيار طريقة عيشي ومساعدة الآخرين على فعل الشيء نفسه

الود: أن تكون ودودًا ، أو مألوفا ، أو مقبولًا تجاه الآخرين

المرح والفكاهة: أن أكون محبًا للمرح ؛ للبحث عن أنشطة مليئة بالمرح وخلقها والمشاركة فيها

الامتنان: أن أكون ممتنًا ومقدرًا لنفسي وللآخرين وللحياة

الصدق: أن أكون صادقًا مع نفسي ومع الآخرين

الاجتهاد: أن تكون مجتهدًا ومجدًا ومتفانيًا

العلاقة الحميمة: أن أنفتح وأتشارك نفسي عاطفياً أو جسدياً

اللطف: أن أكون لطيفًا ، أو مراعيًا ، أو راعيا ، أو أهتم بنفسي أو بالآخرين

الحب: التصرف بمحبة أو عاطفة تجاه نفسي أو تجاه الآخرين

اليقظة الذهنية: أن تكون منفتحًا على اللحظة الحالية ومنخرطًا فيها ولدي فضول حيالها

الترتيب: أن تكون منظمًا ومرتبا

المثابرة والالتزام: أن أستمر بعزم على الرغم من المشاكل أو الصعوبات

الاحترام / احترام الذات: أن أعامل نفسي والآخرين بعناية واهتمام

المسؤولية: أن أكون مسؤولاً وخاضعًا للمساءلة عن أفعالي

السلامة والحماية: لتأمين أو حماية أو ضمان سلامتي أو سلامة الآخرين

المتعة: لخلق أو الاستمتاع بتجارب ممتعة وحسية

المهارة: التدرب على مهاراتي وتحسينها باستمرار وتطبيق نفسي بشكل كامل

الدعم: أن أكون داعمًا ومفيدًا ومتاحًا لنفسي أو للآخرين

الثقة: أن أكون جديرا بالثقة ؛ أن أكون مخلصًا ومتفانيا وموثوقًا

آخر:

آخر:

عمل اللازم (فعل ما يلزم)

ما هو عمل اللازم؟

يحدث الفعل اللازم ، والذي يتضمن السلوك العلني والخفي ، في كل جلسة. خلال جلستنا ، عندما يقوم عملاؤنا بتمرين التعاطف مع الذات ، أو يقبلون شعورًا مؤلما ، أو يتواصلون مع القيم ، أو يضعون الأهداف ، أو يمارسون مهارة جديدة ، أو يناقشون عن طيب خاطر موضوعًا مؤلما ، أو يشاركون في التعرض غير الرسمي. ، هذا هو العمل اللازم. وخارج الجلسات ، عندما يقوم العملاء بأي نوع من الواجبات المنزلية لـ ACT – من ممارسة مهارات اليقظة إلى إكمال المهام الصعبة – فهذا عمل لازم. بعبارة أخرى ، سواء كان ذلك عملًا علنيًا (على سبيل المثال ، ما تفعله بجسدك ووجهك وصوتك) أو عملا خفيا (على سبيل المثال ، اليقظة الذهنية أو التعاطف مع الذات) ، إذا كان مرنًا وموجهًا بالقيم ، فسنصنفه على أنه عمل لازم.

العمل اللازم باختصار

ببساطة: العمل اللازم يعني اتخاذ إجراءات فعالة ، مسترشدة بالقيم وتحفزها. وهذا يشمل الفعل الجسدي (السلوك العلني) والعمل النفسي (السلوك الخفي). يتضمن الإجراء اللازم إجراءً مرنًا: التكيف بسهولة مع تحديات الموقف وإما المثابرة على السلوك أو تغييره حسب الحاجة. بعبارة أخرى ، أن تفعل ما يلزم لتعيش بفعالية وفقًا لقيمك.

الهدف: ترجمة القيم إلى أنماط ديناميكية مستمرة ومتطورة وفعالة من السلوك العلني والخفي.

المرادفات: الفعل الفعال ، العمل المرن ، التحركات المقربة ، السلوك العملي.

الطريقة: ترجمة القيم إلى أنماط فعالة من الإجراءات الجسدية والنفسية من خلال استخدام تحديد الأهداف ، وتخطيط العمل ، وحل المشكلات ، والتدريب على المهارات ، ولعب الأدوار ، والتعرض ، والتنشيط السلوكي ، وغيرها من التدخلات السلوكية المدعومة تجريبياً.

متى يستخدم: عندما يحتاج العميل إلى المساعدة في ترجمة القيم إلى عمل فعال أو التغلب على العوائق التي تحول دون بدء مثل هذا الإجراء أو إدامته.

التدريب على المهارات من أجل العمل اللازم

تحت عنوان العمل اللازم ، يمكننا دمج أي وجميع التدخلات السلوكية التقليدية: التدريب على المهارات ، ولعب الأدوار ، والجدولة والمراقبة ، ومنع التعرض والاستجابة ، وعكس العادات ، والتفعيل السلوكي ، وما إلى ذلك. لذلك ، على سبيل المثال ، إذا كنا نعمل على قضايا

العلاقات ، فسنعلم غالبًا مهارات توكيد الذات ومهارات التواصل ومهارات التفاوض ومهارات حل النزاعات ومهارات التهدئة الذاتية ومهارات الحميمية.

في هذا الفصل ، سوف نركز على الأدوات الثلاث التي يستخدمها هاريس وهي تحديد الأهداف الذكية والتحركات المقربة ونقطة الاختيار والأخيرتين سنذكرهما معا .

تحديد الأهداف

هناك فئتان واسعتان من تحديد الأهداف في ACT ؛ سنطلق عليهم اسم رسمي وغير رسمي. يتمثل الاختلاف الرئيسي في أن تحديد الهدف الرسمي يتبع خطوات محددة ، والتي سنوضحها أدناه ، في حين أن إعداد الهدف غير الرسمي لا يتبع خطوات محددة.

تحديد الهدف غير الرسمي

أفكر في تحديد أهداف سلوكية في وقت مبكر من العلاج (الجلسة الأولى) وتشجيع العملاء على القيام بأشياء خارج الجلسة ، مثل "النكهة والمذاق"، أو ملاحظة تحركاتهم ، أو ممارسة مهارة اليقظة ، على أنها تحديد الأهداف "غير رسمية ". لماذا؟ لأنه بالرغم من كونه تحديدًا للهدف ، إلا أنه لا يتضمن جميع خطوات العملية "الرسمية" الموضحة أدناه.

تحديد الهدف الرسمي

معظم الناس لا يدركون فقط مقدار المشاركة في تحديد الأهداف بشكل فعال. إنها مهارة معقدة. ومثل معظم المهارات الجديدة ، يستغرق الأمر بعض الوقت لتتعلم. لتعلم كيفية القيام بذلك ، أوصيك بالتدرب على نفسك الآن. لذا يُرجى اتباع الخطوات الثلاث التالية بعناية وملء كل قسم بالتسلسل.



1. اختر مجالاً.

اختر مجال حياة واحد فقط للعمل عليه: الصحة ، العمل ، التعليم ، الترفيه ، النمو الشخصي ، الروحانية ، الأبوة والأمومة ، الأصدقاء ، العائلة ، العلاقة الحميمة ، أخرى.

المجال:...

2. اختر قيمك.

اختر قيمة واحدة أو اثنتين (ثلاث قيم كحد أقصى) التي تريد تفعيلها في مجال الحياة الذي اخترته. هذه القيم ستحفز وتلهم الإجراءات التي تتخذها لمتابعة الهدف.

القيم:...

3. حدد هدفًا سلوكيًا ذكيًا SMART.

S = محدد (لا تضع هدفًا غامضًا أو ضعيف التحديد مثل "سأكون أكثر حبًا". بدلاً من ذلك ، كن محددًا: "سأمنح شريكي عناقًا جيدًا وطويلًا عندما أعود إلى المنزل من العمل." بعبارة أخرى ، حدد السلوك العلني أو الخفي الذي ستفعله. ما هي الإجراءات النفسية أو الجسدية التي ستتخذها؟)

M = مدفوع بالقيم (تحقق مرة أخرى من أن هذا الهدف يتماشى مع القيم الموجودة في الخطوة 2.)

A = تكيفي (التكيف هو كلمة خيالية لكلمة "حكيم". هل هذا هدف حكيم يجب متابعته؟ وبقدر ما يمكنك أن تقول ، هل من المحتمل أن يحسن حياتك؟)

R = واقعي (تأكد من أن الهدف واقعي بالنسبة للموارد المتاحة لديك. قد تتضمن الموارد الضرورية الوقت والمال والصحة البدنية والدعم الاجتماعي والمعرفة والمهارات. إذا كانت هذه الموارد غير متوفرة ، ستحتاج إلى تغيير هدفك ليصبح أكثر واقعية. قد يكون الهدف الجديد في الواقع هو العثور على الموارد المفقودة: توفير المال ، أو تطوير المهارات ، أو بناء شبكة اجتماعية ، أو تحسين الصحة ، وما إلى ذلك.)

T = إطار زمني (ضع إطارًا زمنيًا محددًا للهدف: حدد اليوم والتاريخ والوقت – بأكبر قدر ممكن من الدقة – الذي ستتخذ فيه الإجراءات المقترحة).

اكتب هدفك السلوكي SMART هنا:

....

يمكن أن يستغرق الأمر بعض الوقت للتغلب على هذا ، لحسن الحظ ، غالبًا ما يعمل تحديد الهدف "غير الرسمي" بشكل جيد. نعم، لقد سمعتني بشكل صحيح؛ غالبًا لا نضطر إلى وضع أهداف SMART رسميًا. يمر معظمنا بالحياة بشكل معقول في معظم الأوقات دون تحديد أهداف SMART رسميًا. يعد تحديد الهدف الرسمي أكثر فائدة عندما نحاول تحقيق شيء محدد للغاية وصعب للغاية ونستمر في

الفشل في إحراز تقدم فيه. لذلك إذا كان عملاؤك غير مستعدين لوضع أهداف SMART ، أو لا يرون فائدة من القيام بذلك ، فقد يكون من الأفضل تركها ، على الأقل في الوقت الحالي ، والتركيز بدلاً من ذلك على تحديد الهدف غير الرسمي.

تقييم الهدف

سواء كان هدفًا رسميًا أو غير رسمي ، فنحن بحاجة إلى التفكير في الأسئلة التالية للتأكد من أنه هدف فعال.

هل هو هدف شخص حي؟ يعني "هدف الشخص الميت" أي هدف يمكن للجثة أن تحققه أفضل مما تستطيع. إذا كان بإمكان جثة أن تحقق هدفك أفضل مما تستطيع ، فهذا ليس هدفًا كبيرًا! إليك مثال كلاسيكي: "لن أصرخ في وجه الأطفال هذا الأسبوع." لن تصرخ الجثة على الأطفال ، تحت أي ظرف من الظروف ؛ لا يمكنك ضمان نفس الشيء. "هدف الشخص الحي" هو شيء يمكنك القيام به أفضل من الجثة ، على سبيل المثال ، "عندما يقوم الأطفال باستفزازي هذا الأسبوع ، سأقوم بإلقاء المرساة ، والتنفس في غضبي ، والتواصل مع قيمي المتمثلة في الهدوء والصبر ، والتحدث معهم بهدوء وحزم.

أي هدف يصف ما لن تفعله هو هدف الشخص الميت. تصف الأهداف السلوكية ما ستفعله – وليس ما لن تفعله. لذا إذا قال أحد العملاء ، "لن أذهب إلى كذا" ، "سأوقف كذا" ، أو "لن أفعل كذا" ، فيمكننا أن نسأل ، "إذن ماذا ستفعل بدلاً من ذلك؟"

لنفترض أن العميل يقول ، "سوف أتوقف عن التدخين!" هذا هو هدف الشخص الميت: الجثة لن تدخن أبدًا (إلا إذا قمت بحرقها). يمكننا بعد ذلك أن نسأل ، "لذا عندما تظهر الرغبة الشديدة في التدخين ، ماذا ستفعل؟" من هذا ، يمكننا إنشاء هدف شخص حي مثل "عندما أشتهي سيجارة ، سأقوم بإلقاء المرساة ، وأعترف بذلك وأفسح المجال للرغبة الملحة ، وأقوم ببعض التمدد أو أشرب بعض الماء البارد بعناية ، بدلاً من تدخين سيجارة . "

هل هذا هدف واقعي؟ من المهم جدًا أنه مع أي نوع من المهام المنزلية ، بغض النظر عن مدى كونها رسمية أو غير رسمية ، فإننا نتحقق من العميل للتأكد من أنها واقعية. (هذه نصيحة رائعة حصلت عليها في الأصل من ورشة عمل مع Kirk Strosahl ، أحد رواد ACT.) عندما يوافق العميل على فعل أي شيء بين الجلسات – بغض النظر عن مدى صغره وبساطته – أوصيك بالسؤال ، "على مقياس من 0 إلى 10 ، حيث 10 يساوي" هذا أمر واقعي تمامًا ، سأفعل ذلك بالتأكيد ، بغض النظر عن أي شيء ، "و 0 يساوي" هذا غير واقعي تمامًا ، لن أفعل ذلك أبدًا ، "ما مدى واقعية أنك ستفعل هذا بالفعل؟"

إذا سجل عميلنا أقل من 7 ، فسنحتاج إلى تعديل الهدف. نحتاج إلى جعله أصغر وأبسط وأسهل حتى يتمكن العميل من تسجيل 7 نقاط على الأقل. إذا لزم الأمر ، قد نحتاج إلى تغيير الهدف تمامًا.

ما هي المكافآت؟ يمكننا تعزيز حافز العملاء من خلال تسليط الضوء على "المكاسب" المحتملة لسلوكهم الجديد: بعبارة أخرى ، نبرز القيم الأساسية ونأخذ في الاعتبار الفوائد المحتملة. يمكننا طرح أسئلة مثل:

هل يبدو هذا وكأنه اتجاه نحو التحركات المقربة؟

هل هذا يخرجك من منطقة راحتك؟ هل تجرب شيئًا جديدًا؟

هل يدفعك أن تكون مثل الشخص الذي تريد أن تكون؟

ما هي القيم التي ستعيشها مع كل خطوة صغيرة تخطوها؟

لا يمكننا أن نعرف على وجه اليقين ما الذي سيحدث – هذه تجربة – ولكن ما هي بعض الفوائد المحتملة للمضي قدمًا في ذلك؟ ما هي الأشياء الإيجابية التي قد تكتسبها أو تحققها أو تخرج بها؟

نصيحة عملية

من المفيد جعل العملاء يفكرون في النتائج الإيجابية المحتملة ، كما في السؤال أعلاه. ومع ذلك ، نريد أيضًا تحذيرهم: "قد تحدث هذه النتائج الإيجابية بشكل جيد ، وآمل أن يحدثوا. لكن من فضلك لا تبدأ في التخيل عن مدى روعة الحياة بعد أن تحقق هدفك ؛ تظهر الأبحاث أن تخيل هذا سيقلل بالفعل من فرصك في المتابعة ".

ما هي الخطة "ب"؟ غالبًا ما تنحرف أفضل الخطط الموضوعة .. عاجلاً أم آجلاً ، ستظهر عقبات تعترض طريق الأهداف المخطط لها. إذا كان عميلك يمتلك حيلة بشكل طبيعي بما يكفي لتجاوز هذه العقبات ، فهذا رائع. ولكن إذا لم يكن الأمر كذلك ، اقضِ بعض الوقت في إنشاء خطة ب. اسأل ، "إذا لم تتمكن من فعل ذلك لسبب أو لآخر ، فما هي بعض البدائل؟ ما هي التحركات الأخرى التي يمكنك القيام بها؟ ما هي بعض الطرق الأخرى التي يمكنك من خلالها التصرف وفقًا لهذه القيم؟ "

الاستعداد للعقبات الخارجية

من المفيد غالبًا توقع العوائق المحتملة والاستعداد لها. ومن الضروري مع العملاء الذين يعودون جلسة بعد جلسة ويبلغون أنهم لم يتابعوا ذلك لأن مشاكل غير متوقعة أعاقتهم. يمكننا أن نسأل ، "هل يمكنك التفكير في أي شيء قد يمنعك من القيام بذلك؟ هل توجد أية عقبات أو مشاكل أو صعوبات قد تعترض طريقك؟ "

بمجرد تحديد العوائق المحتملة التي تحول دون اتخاذ إجراء ، يمكننا طرح أفكار للتعامل معها إذا حدثت. وقد نحتاج إلى مطالبة العميل إذا استطعنا توقع الصعوبات التي لا يمكنه القيام بها. على سبيل المثال ، قد نقول ، "الأسبوع الماضي ، أعاقت بعض الأشياء طريقك: أ و ب وج. أتساءل عما إذا كان بعض هذه الأشياء قد يظهر مرة أخرى ؛ إذا كان الأمر كذلك ، فكيف ستتعامل معهم؟ "

التخطيط للعمل

بعد تحديد هدف موجه بالقيم ، فإن بعض العملاء يجيدون اتخاذ الإجراءات اللازمة لتحقيق ذلك. لكن الآخرين سيحتاجون إلى المساعدة لتقسيمها إلى خطة عمل خطوة بخطوة. أحد الأسئلة المفيدة جدًا التي يجب طرحها هو: "ما هي الخطوة الأصغر والأصغر والأبسط والأسهل التي يمكنك اتخاذها في الأربع وعشرين ساعة القادمة والتي ستأخذك إلى الأمام قليلاً في هذا الاتجاه؟"

تعلم القيام بخطوات صغيرة مهم. عندما يركز العملاء أكثر من اللازم على الأهداف الكبيرة طويلة المدى ، يتم إخراجهم من العيش في الوقت الحاضر ؛ ينغمسون في عقلية "سأكون سعيدًا بمجرد أن أحقق هذا الهدف." وبالطبع ، قد لا يحققون ذلك أبدًا ، أو قد يستغرق وقتًا أطول بكثير مما كانوا يتوقعون ، أو قد لا يجعلهم سعداء حتى لو حققوا ذلك.

لذلك أود أن أذكر العملاء بالمثل المشهور المأخوذ عن تاو تي تشينج: "**رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة**". إن العيش بقيمنا هو رحلة لا تنتهي ؛ وتستمر حتى لحظة أنفاسنا الأخيرة. وكل خطوة صغيرة نتخذها ، مهما كانت صغيرة ، هي جزء صالح وهادف من تلك الرحلة. (أود أيضًا أن أقتبس من إيسوب: "**شيئًا فشيئًا يفي بالغرض**".)

لنوضح لك كيف تلتقي القيم والأهداف والأفعال معًا ، دعنا نفكر في سارة ، وهي ممرضة تبلغ من العمر ثمانية وثلاثين عامًا ، عازبة منذ أربع سنوات منذ طلاقها. أرادت سارة بشدة أن تجد شريكًا جديدًا وأن تتزوج وتنجب أطفالًا ، وكانت قلقة من أن تكبر قريبًا على الحمل. بالطبع ، الزواج وإنجاب الأطفال هي أهداف – يمكن (من المحتمل) شطبها من القائمة ، وتحقيقها ، وإنجازها! – لكن ليست القيم. لذلك ، باستخدام ورقة عمل تحديد الأهداف الذكية SMART ، حددت سارة مجالين من مجالات الحياة كأولويات لها: "الشريك الحميم" و "الأبوة والأمومة". ثم درسنا قيمها في كل مجال.

في البداية ، قالت سارة إن ما تريده هو أن تحظى بالحب والتقدير. الآن هذه هي الأهداف المشتركة. كلنا نريد أن نحصل على الحب والتقدير من الآخرين. لكنها ليست قيمًا. القيم تدور حول الطريقة التي نريد أن نتصرف بها ، وليس ما نريد الحصول عليه. مع مزيد من الاستكشاف (والكثير من العمل حول قبول الحزن الشديد الذي نشأ) ، حددت سارة قيمها في مجال "الشريك الحميم" مثل التواصل ، والاهتمام ، والمحبة ، والدعم ، والرعاية ، واللعب ، والحضور ، أن تكون حميميًا عاطفيًا وأن تكون معبرة جنسيًا. تحت عنوان "الأبوة والأمومة" ، كانت قيمها متطابقة تقريبًا (باستثناء "التعبير عن الجنس").

أدركت سارة أن الزواج والأطفال لم يكونوا واقعيين كأهداف فورية (أربع وعشرون ساعة قادمة) أو أهداف قصيرة المدى (الأيام والأسابيع القليلة القادمة) ، لذلك كتبتها على أنها أهداف متوسطة أو طويلة الأجل.

بعد ذلك ، نظرت إلى الأهداف قصيرة المدى. في مجال "الشريك الحميم" ، حددت أهدافًا لـ (أ) استخدام تطبيق المواعدة عبر الهاتف الذكي والذهاب في بعض المواعيد و (ب) حضور بعض دروس الرقص اللاتيني المختلطة الجنس. في مجال "الأبوة والأمومة" ، كانت أهدافها هي (أ) اصطحاب ابنة أختها المراهقة في رحلة ليوم واحد و (ب) زيارة صديقين لديهما أطفال صغار.

فيما يتعلق بالأهداف الفورية ، كانت سارة في حيرة من أمرها. إليك كيف سارت الجلسة:

المعالج: لقد حددت هنا عددًا قليلاً من القيم المهمة. أيهما يبدو الأهم؟

سارة: اممم. أعتقد ، أكثر من أي شيء آخر ، التواصل والحميمية.

المعالج: حسنًا ، ما هو الشيء الصغير والبسيط والسهل الذي يمكنك القيام به في الأربع وعشرين ساعة القادمة ، بما يتماشى مع هذه القيم؟

سارة: لا أعرف.

المعالج: ليس لديك فكرة؟

ساره: كلا.

المعالج: حسناً ، المفتاح هنا هو التفكير خارج الصندوق إذا كان الاتصال يهمك ، فهناك المئات من الطرق المختلفة للقيام بذلك ؛ يمكنك التواصل مع الحيوانات والنباتات والأشخاص وجسمك ودينك. والشيء نفسه بالنسبة لكونك حميميًا – فهناك العديد من الطرق المختلفة التي يمكنك القيام بها ، بما في ذلك أن تكون حميميًا مع نفسك.

سارة: لم أفكر في الأمر بهذه الطريقة أبدًا.

بعد بعض المناقشة على هذا المنوال ، حددت سارة هدفًا فوريًا يتمثل في الحصول على حمام طويل وساخن ومريح ؛ كانت هذه طريقة لتكون حميميًا مع نفسها والتواصل مع جسدها.

غالبًا ما يؤدي العمل اللازم إلى عدم الراحة

في بعض الأحيان ، يكون من السهل ترجمة قيمنا إلى أفعال. عندما تسير الحياة على ما يرام – لا توجد صعوبات أو عقبات كبيرة ، ولا نوسع أنفسنا حقًا – فغالبًا ما يكون من الصعب أن نتصرف مثل هذا النوع من الأشخاص الذين نريد أن نكون ، وأن نتصرف بفاعلية ، ونسترشد بقيمنا. ومع ذلك ، في أوقات أخرى ، يكون من الصعب للغاية القيام بذلك. عندما نخرج من منطقة الراحة الخاصة بنا لمواجهة مخاوفنا ، ومواجهة المشكلات التي نفضل الاختباء بعيدًا عنها ، وتعلم مهارات جديدة صعبة لا تأتي بشكل طبيعي ، والخوض في مواقف صعبة بنتائج غير مؤكدة ، هذا عادة ما يثير بعض الأفكار والمشاعر غير المريحة للغاية – أكثرها شيوعًا هو القلق.. لذلك إذا لم نكن مستعدين لإفساح المجال للانزعاج الذي يصاحب النمو الشخصي ، فلن نفعل ما يتطلبه الأمر لكي ننمو.

مرحبًا بكم في نقطة الاختيار

وأخيرا مع آخر أداة في هذا الكتيب وعلى الرغم من أنها الأخيرة إلا أنها الأداة المركزية لأنها تمنحك وعملائك خريطة بسيطة لتتبعها ، مع الاحتفاظ بالمرونة الكبيرة لنموذج ACT.

من ميزات نقطة الاختيار أنها توفر نظرة عامة واضحة على نموذج ACT.

نقطة الاختيار هي أداة ترسم بسرعة المشاكل ، وتحدد مصادر المعاناة ، وصياغة نهج ACT للتعامل معها. يمكننا إدخالها في أي مرحلة من العلاج واستخدامها للعديد من الأغراض المختلفة. غالبًا ما يقدمها هاريس للمرة الأولى في منتصف الجلسة الأولى مع عميل جديد ، كجزء من الموافقة المستنيرة. عادةً ما يحدث شيء مثل هذا:

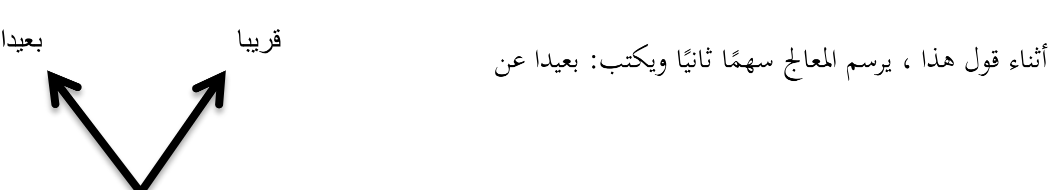
المعالج: هل سيكون الأمر على ما يرام إذا استغرقت بضع دقائق لرسم شيء ما؟ إنها نوع من خارطة الطريق لمساعدتنا على العمل معًا بفعالية. (يخرج المعالج قلمًا وورقة). لذا ، أنا وأنت ، وكل شخص آخر على هذا الكوكب ، نقوم دائمًا بالأشياء. نحن نأكل ، نشرب ، نمشي ، نتحدث ، ننام ، نلعب – نفعل شيئًا دائمًا. حتى لو كنا نحدق في الحائط فقط ، فهذا لا يزال فعل شيئ ، أليس كذلك؟ وبعض هذه الأشياء التي نقوم بها مفيدة جدًا ؛ تساعدنا في التحرك نحو حياة أفضل. لذلك أسميهم " التحركات المقربة".

التحركات المقربة : نعني بها الأشياء التي نريد أن نبدأ بفعلها أو بفعل المزيد منها.إذا كان عملنا معا خلال رحلة العلاج ناجحا

أثناء قول هذا ، يرسم المعالج سهمًا ويكتب: قريبا من قريبا

يتابع المعالج: لذلك عندما نتحرك الحركات المقربة ، فهذا يعني أننا نتصرف بفعالية ، ونتصرف مثل الشخص الذي نريده ، ونفعل أشياء من المحتمل أن تجعل الحياة أكثر إرضاءً وذات معنى. المشكلة هي أن هذا ليس كل ما نفعله. هناك أشياء أخرى نقوم بها ولها تأثير معاكس: فهي تأخذنا بعيدًا عن الحياة التي نريد حقًّا أن نبنيها. لذلك أحب أن أسمي هذه "التحركات المبعدة". عندما نبتعد عن المقصود ، فهذا يعني أننا نتصرف بشكل غير فعال ، ونتصرف على عكس نوع الشخص الذي نريد أن نكونه ، ونقوم بأشياء تميل إلى جعل الحياة أسوأ على المدى الطويل. لذلك ، في الأساس ، **التحركات المبعدة** :هي أي شيء ستتوقف عن فعله أو تفعله بشكل أقل إذا كان عملنا معا ناجحًا.

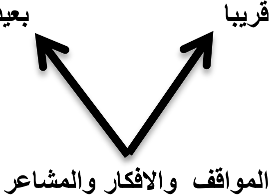
أثناء قول هذا ، يرسم المعالج سهمًا ثانيًا ويكتب: بعيدا عن



يتابع المعالج الآن: وهذا ينطبق علينا جميعًا ، أليس كذلك؟ طوال اليوم ، نقوم جميعًا بتحركات مقربة أو مبعدة ، وتتغير من لحظة إلى أخرى. وعندما لا تكون الحياة صعبة ، وعندما تسير الأمور على ما يرام ، وعندما نحصل على ما نريده في الحياة ، يكون من الأسهل كثيرًا اختيار

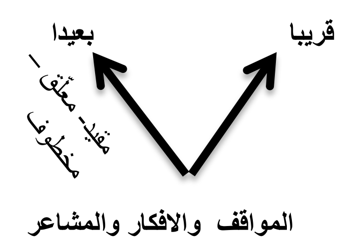
التحركات المقربة. ولكن كما تعلم ، فإن الحياة ليست على هذا النحو في كثير من الأحيان. الحياة صعبة ، وفي كثير من الأحيان لا نحصل على ما نريد. لذلك على مدار اليوم ، سنواجه كل أنواع المواقف الصعبة ، وستظهر الأفكار والمشاعر الصعبة.

في الجزء السفلي من الرسم البياني ، يكتب المعالج الآن ، "المواقف ، والأفكار والمشاعر". (**ملاحظة:** على مدار الكتيب ، يتم استخدام مصطلح "الأفكار والمشاعر" كاختصار للأفكار والمشاعر والعواطف والذكريات والدوافع والرغبات والخيالات والأحاسيس. يمكن ذكر أي من هذه التجارب الخاصة أو جميعها أو تدوينها في نقطة الاختيار.)



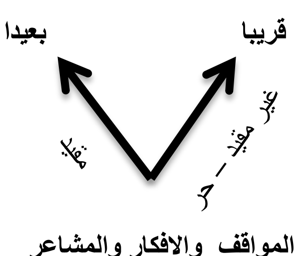
يتابع المعالج: المشكلة هي أن الإعدادات الافتراضية (الطبيعة التكوينية لنا مثل ضبط المصنع في الموبايل) لمعظمنا هو أنه عندما تظهر هذه الأفكار والمشاعر الصعبة ، فإننا نميل إلى "**الارتباط**" بها. كأنهم يعلقوننا نوعًا ما (يختطفوننا)، ويقلبوننا ، ويثيروننا ، ويسحبوننا في كل مكان. تعرف قصدي؟ قد يربطوننا جسديًا ، لذلك نبدأ في التصرف بطرق مختلفة بأذرعنا وأرجلنا وفمنا. أو قد يجذبون انتباهنا ، فبدلاً من التركيز على ما نقوم به ، فإننا نضيع في عالمنا الداخلي. وكلما تعلقنا بإحكام ... كلما فعلنا تلك التحركات المبعدة ، أليس كذلك؟

يقوم المعالج الآن بكتابة كلمة " مقيد – معلّق – مختطف " جنبًا إلى جنب مع السهم "بعيدا ".

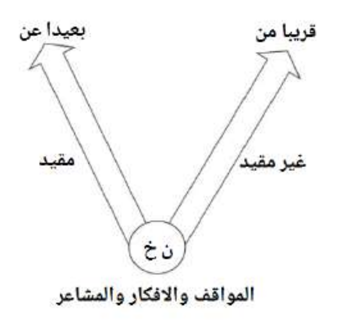


يتابع المعالج: إذن الجميع يفعل هذه الأشياء إلى حد ما ؛ هذا أمر عادي. لا أحد مثالي. لكن إذا حدث هذا النوع من الأشياء كثيرًا ، فإنه يخلق مشاكل كبيرة. في الواقع ، تقريبًا كل مشكلة نفسية نعرفها – القلق والاكتئاب والإدمان ، سمها ما شئت – تتلخص في هذه العملية الأساسية: نتعلق بالأفكار والمشاعر الصعبة ونبدأ في التحركات المبعدة. هل هذا منطقي؟ ومع ذلك ، هناك أوقات نكون فيها قادرين على إخراج أنفسنا من هذه الأفكار والمشاعر الصعبة والقيام ببعض التحركات المقربة بدلاً من ذلك. وكلما نجحنا في القيام بذلك ، كانت الحياة أفضل.

أثناء قول هذا ، يكتب المعالج "حر – غير مقيد " جنبًا إلى جنب مع سهم "قريبا".



يقوم المعالج الآن برسم دائرة صغيرة عند النقطة التي تتلاقى فيها الأسهم. (إذا رغبت في ذلك ، يمكنها الكتابة بالكلمات "نقطة الاختيار" أو الأحرف الأولى "ن خ") أثناء القيام بذلك ،



لذلك عندما نكون في هذه المواقف الصعبة ، وتظهر هذه الأفكار والمشاعر الصعبة ، لدينا خيار يمكننا القيام به: وهو كيف سنرد على هذا وكيف سنتعامل معه؟

كلما زاد تعلقنا ، زادت احتمالية التحركات المبعدة. ولكن كلما استطعنا فك الخطاف عن أنفسنا ، أصبح من الأسهل القيام بالتحركات المقربة.

يتابع المعالج: لذا إذا أردنا أن نجيد القيام بذلك (يشير إلى السهم نحو قريبا) ، فنحن بحاجة إلى القيام بأمرين: نحتاج إلى تعلم بعض مهارات فك الالتحام. ونحن بحاجة كذلك إلى توضيح ما نريد الوصول له بهذه التحركات المقربة . بمجرد أن يتم ذلك ، سيكون لدينا الكثير من الخيارات حول كيفية استجابتنا لكل هذه الأشياء الصعبة التي تحدث لنا.

وهذا أساسًا ما يدور حوله هذا النوع من العلاج: تعلم كيفية فك الخطاف من هذه الأشياء (يشير إلى "الأفكار والمشاعر") ، وخفض هذه الأشياء (يشير إلى التحركات المبعدة) ، ومساعدتك على التحسن في القيام بهذه الأشياء (يشير إلى التحركات المقربة).

يستخدم بعض ممارسي ACT مصطلح "مقيد أومخطوف" ليعني الالتحام المعرفي فقط. تستخدم نقطة الاختيار المصطلح بمعنى أوسع ليعني الالتحام المعرفي والتجنب التجريبي.

الحقائق الأساسية لنقطة الاختيار

1. تتضمن نقطة الاختيار **السلوك العلني والخفي**. في ACT ، نحدد السلوك على أنه "أي شيء يفعله الانسان." يتضمن ذلك السلوكيات العلنية مثل الأكل والشرب والمشي والحديث ومشاهدة الأفلام وما إلى ذلك. السلوك العلني يعني بشكل أساسي السلوك الجسدي: الإجراءات التي تتخذها بذراعيك ورجليك ويديك وقدميك ؛ تعابير الوجه؛ كل ما تقول أو تغني أو تصرخ أو تهمس ؛ كيف تتحرك ، تأكل ، تشرب ، تتنفس. وضع جسمك وما إلى ذلك وهلم جرا. ومع ذلك ، يشير مصطلح "السلوك" أيضًا إلى السلوك الخفي ، والذي يعني بشكل أساسي السلوك النفسي ، مثل التفكير والتركيز والتخيل واليقظة والتذكر. (لا يمكن أبدًا ملاحظة هذا السلوك النفسي الداخلي مباشرة من قبل الآخرين ، لذلك غالبًا ما يطلق عليه **"السلوك الخاص"** بدلاً من "السلوك الخفي".)

إليك طريقة بسيطة للتمييز بين السلوك العلني والخفي. افترض أن كاميرا الفيديو تَظهر بطريقة سحرية من فراغ أثناء حدوث السلوك. هل تستطيع هذه الكاميرا تسجيل السلوك؟ إذا كانت الإجابة بنعم ، فهذا سلوك علني. إذا كانت الإجابة "لا" ، فهذا سلوك خفي.

عندما نملأ نقطة الاختيار مع العميل ، فإننا نقوم بتضمين كل من السلوك العلني والخفي. على سبيل المثال ، قد تتضمن التحركات المبعدة الخفية الاجترار ، والقلق ، وفقدان التواصل ، وفقدان التركيز ، والاستحواذ ، وقد تشمل التحركات المقربة الخفية فك الالتحام ، والتقبل ، وإعادة تركيز الانتباه ، والانخراط ، ووضع الإستراتيجيات ، والتخطيط.

2. يحدد العميل ما هي التحركات المبعدة.. دائمًا ما ترسم نقطة الاختيار الأشياء من منظور العميل. بعبارة أخرى ، فإن العميل هو من يحدد السلوك "بعيدًا" ، وليس المعالج.

في وقت مبكر من العلاج ، قد يرى العميل سلوك هزيمة الذات أو تدمير الذات باعتباره خطوة من التحركات المقربة. على سبيل المثال ، قد يصنف العميل الذي يعاني من إدمان الكحول أو القمار الشرب والمقامرة على أنها خطوات التحركات المقربة. وإذا كان الأمر كذلك ، فلن نبدأ في مناقشة هذا الأمر مع العميل. سنأخذ لحظة للتوضيح: "هل يمكنني التحقق من أننا نستخدم هذه المصطلحات بنفس الطريقة؟ التحركات المبعدة هي أي شيء تريد إيقافه أو تقليله إذا كان عملنا هنا ناجحًا ، و التحركات المقربة هي الأشياء التي تريد أن تبدأها أو تفعل المزيد منها إذا كان عملنا هنا ناجحًا ".

إذا كان العميل لا يزال يصنف سلوك هزيمة الذات على أنه "قريبا من" ، فإننا نعترف بذلك ونكتبه بجانب السهم قريبا. لماذا ؟ لأن هذه لقطة من حياة العميل كما يراها حاليًا ، وليس كما يراها المعالج. هدفنا هو تكوين فكرة عن نظرة العميل للعالم ، ومستوى وعي العميل الذاتي: ما يراه العميل على أنه مشاكل ، وما لا يراه. لذا ، إذا جادلنا العميل في هذه المرحلة ، نحاول إقناعه بتغيير رأيه ورؤية هذا السلوك المدمر للذات باعتباره تحركا مبعدا، فمن المحتمل أن ندخل في صراع غير مثمر. في الوقت الحالي ، نضعها في الاعتبار كخطوة تحرك مقربة ، ونقوم بتدوين ملاحظة لأنفسنا لمعالجة هذا الأمر في الجلسات اللاحقة.

في البداية ، نريد إيجاد أهدافا علاجية من شأنها بناء التحالف العلاجي ، بدلاً من إجهاده. لذلك نكتشف ما يراه العميل عندما يتحرك بعيدًا ، ونستخدم ACT للعمل معه على تلك السلوكيات. بعد ذلك ، في وقت لاحق من العلاج ، بمجرد أن يتمتع العميل بمستوى أعلى من المرونة النفسية ، يمكننا العودة إلى السلوك وإعادة تقييمه: "عندما جئت لرؤيتي لأول مرة ، صنفت المقامرة على أنها خطوة تحرك مقربة؛ هل ما زلت تراه بهذه الطريقة؟ " عادة مع تقدم العلاج وتطور المرونة النفسية للعميل ، فإنه سيغير رأيه ويصنف سلوكه الهازم للذات على أنه سلوك في التحرك المبعد – خاصة عندما يدرك أن ذلك يعيق أهداف الحياة المهمة الأخرى.

3. يمكن لأي نشاط أن يكون اتجاهًا أو تحركًا بعيدًا ، اعتمادًا على السياق. عندما أشاهد التلفاز في المقام الأول لتجنب الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية أو التسويف في مهمة أخرى مهمة ، أو عندما أتناول قطعة من الشوكولاتة بلا عقل للهروب من الملل أو القلق ، فإنني أصنفها على أنها تحركات مبعدة. لكن عندما أشاهد التلفاز كخيار واعٍ وموجّه بالقيم يثري حياتي (على سبيل المثال ، مشاهدة أحدث

حلقة من مسلسل مشهور) أو عندما أتناول الشوكولاتة بانتباه ، وأتذوقها كجزء من احتفال مع الأصدقاء ، فأنا أصنفها على أنها تحركات مقربة. لذا فالأمر لا يتعلق بالنشاط الذي نقوم به ؛ يتعلق الأمر بتأثيرات هذا النشاط.

في السياقات التي يأخذنا فيها النشاط نحو الحياة التي نريدها ، والتصرف مثل الشخص الذي نريد أن نكون ، إنه **تحرك مقرب** ؛ وفي السياقات التي يأخذنا فيها هذا النشاط بعيدًا عن الحياة التي نريدها ، والتصرف على عكس الشخص الذي نريد أن نكونه ، فهذا **تحرك مبعد**. إذا كنا نكتب أمثلة مثل هذه في نقطة الاختيار ، فسنقوم بتضمين معلومات لتحديد الوقت المناسب ومتى يكون بعيدًا. على سبيل المثال أكتب على السهم بعيدًا عن : "مشاهدة التلفزيون لتجنب المهام المهمة" وعلى السهم قريبا من : "مشاهدة التلفزيون كخيار نمط حياة متوازن".

تشير **مهارات فك الاختطاف** إلى جميع عمليات اليقظة الذهنية الأساسية الأربعة: فك الالتحام ، والتقبل ، والذات كسياق ، والاتصال باللحظة الراهنة. يمكننا استخدام أي مجموعة من هذه العمليات "لفك اختطافنا" أنفسنا من الأفكار والمشاعر الصعبة ، وتقليل تأثيرها وتأثيرها على السلوك العلني والخفي.

تشير **" التحركات المقربة"** إلى أفعال ملزمة – جسدية ونفسية – تسترشد بقيمنا.

يشير **الاختطاف** إلى عمليتين أساسيتين – الالتحام المعرفي والتجنب التجريبي – التي تعتبرها ACT مسؤولة عن معظم معاناتنا النفسية. يعني الالتحام المعرفي أساسًا أننا "محكومون ومتسلط علينا" بسبب إدراكنا. والتجنب التجريبي هو الكفاح المستمر لتجنب الأفكار والمشاعر غير المرغوب فيها أو محاولة التخلص منها.

هكذا يعرف روس هاريس عن نفسه

مرحبًا أنا روس ... طبيب ومعالج وأب ومدرب للمهنيين الصحيين ومؤلف كتاب "فخ السعادة" (بالإضافة إلى ثمانية كتب أخرى).

بدأت حياتي المهنية كطبيب حديث التخرج في عام 1989 ، وسرعان ما اكتشفت أن معظم مرضاي كانوا يعبرون عن درجة كبيرة من عدم الرضا في الحياة ؛ التوتر والقلق والتعاسة كانت منتشرة على نطاق واسع. لقد ارتبطت بقوة بنضالاتهم ، لأنني كنت أعاني شيئًا مشابهًا بنفسي.

على الرغم من حقيقة أنني كنت أتمتع بوظيفة أحلام ودخل جيد ومكانة عالية ، إلا أنني كنت أشعر بالاكتئاب والقلق وزيادة الوزن. شعرت أن حياتي تفتقر إلى الإحساس بالمعنى والهدف ، وفي بعض الأحيان كنت أفكر في الانتحار.

لم أستطع فهم سبب شعوري بهذه الطريقة. لقد حققت جميع الأهداف التي يقول لنا المجتمع أنها ستجعلنا نشعر بالسعادة. لكن الأمر لم يكن يعمل. وأردت أن أعرف لماذا. كان هناك شيء واحد مؤكد ، القصص المبسطة التي كانت كلها بسبب طفولة غير سعيدة أو الكثير من التفكير السلبي أو اختلال التوازن الكيميائي في عقلي لم تكن الإجابة بالتأكيد.

لذلك انطلقت في رحلة لاكتشاف أ) ما الذي يجعل الناس غير سعداء ، و (ب) الأهم من ذلك بكثير ، ما الذي يخلق سعادة حقيقية ودائمة. ويمكنني أن أخبركم ، أن تلك الرحلة أخذتني في كثير من الأزقة العمياء والطرق المسدودة. ولكن في النهاية ، قادني إلى علاج التقبل والالتزام ACT.

في اللحظة التي اكتشفت فيها هذا العلاج ، وقعت في حبه بشدة. كان لها تأثير هائل وعميق على حياتي. على الفور تقريبًا ، بدأت في تطوير شعور عميق بالهدف والمعنى.

وجدتُ كيف أُثري حياتي وأحسّنها ، وأغيّر طريقة تعاملي مع الأفكار والمشاعر المؤلمة. لقد قمت ببناء علاقة أقوى مع نفسي ومع الآخرين ، مما دفعني إلى الشعور بالدفء والقرب والانتماء الذي كنت أبحث عنه طوال تلك السنوات.